MANUAIS DA FACULDADE DE DIREITO DE LISBOA

JOÃO PINTO DA COSTA LEITE
(LUMBRALES)

ECONOMIA POLÍTICA

VOLUME II

2.ª EDIÇÃO

COIMBRA — 1969

Composição e impressão
COIMBRA EDITORA, L.DA

ÍNDICE

PARTE II

O valor e os preços

CAPÍTULO I

O PROBLEMA DO VALOR EM ECONOMIA

§ 1.º Noções gerais

Págs.

1. *Lugar do problema do valor em economia* 1

a) Posição do problema, 1 — *b)* Conceito geral e conceito económico de valor, 3.

2. *Os diversos conceitos económicos de valor* 5

a) Valor de uso e valor de troca, 5 — *b)* Valor individual e valor social, 7

§ 2.º Custo de produção e valor

3. *A teoria do valor segundo a escola clássica inglesa e segundo* Marx 9

a) Custo de produção e trabalho, 9 — *b)* O custo de produção e o valor, 10 — *c)* O custo de reprodução, 12.

4. *Apreciação das teorias do valor baseadas no custo de produção* 13

a) Objecções de ordem lógica, 13 — *b)* Objecções de facto, 14.

§ 3.º As teorias do valor-utilidade

Págs.

5. *A utilidade como fundamento do valor* 16

a) O conceito económico de utilidade, 16 — *b)* A utilidade marginal e o valor dos bens finais e dos factores de produção, 18 — *c)* O carácter ordinal ou cardinal da utilidade. As teorias da preferência, 20.

6. *Consistência teórica da orientação marginalista* 24

7. *Conclusões sobre o problema do valor* 25

a) O custo e a utilidade nos juízos individuais de valor, 25 — *b)* O valor e o tempo, 27.

CAPÍTULO II

CONDIÇÕES DE FORMAÇÃO DOS PREÇOS. OS MERCADOS E A CONCORRÊNCIA

§ 1.º Os mercados

8. *O valor de troca nas economias monetárias* 31

a) O valor e os preços, 31 — *b)* Condições de formação dos preços, 33.

9. *Os mercados* 35

a) Noção de mercado, 35 — *b)* Os diversos tipos de mercados, 35 — *c)* O preço do mercado, 39.

§ 2.º A concorrência

10. *Concorrência e monopólio* 43

a) O conceito de concorrência, 43 — *b)* A concorrência perfeita, 45 — *c)* O monopólio, 46.

Págs.

11. *As diversas «formas» de mercado* 48

a) O grau de atomicidade, 48 — *b)* A fluidez na oferta e na procura, 50 — *c)* Classificação dos mercados em função da atomicidade e da fluidez, 52.

12. *Novos aspectos da teoria da concorrência* 54

a) Crítica dos conceitos de concorrência e monopólio perfeito, 54 — *b)* As teorias da concorrência imperfeita e da concorrência monopolista, 57 — *c)* Estado actual da teoria da concorrência, 62.

CAPÍTULO III

TEORIA DOS PREÇOS

§ 1.º A procura

13. *Procura e consumo* 67

a) Procura de bens finais e de bens intermediários, 67 — *b)* O poder de compra e a procura, 68.

14. *Procura individual e procura global* 69

a) A procura do consumidor, 69 — *b)* O efeito de substituição e o efeito de rendimento, 71 — *c)* Os tipos de procura individual, 77 — *d)* A procura global, 79.

15. *A elasticidade da procura*... 82

a) Conceito de elasticidade, 82 — *b)* A medida da elasticidade da procura, 83 — *c)* A elasticidade e as curvas da procura, 85 — *d)* Factores determinantes da elasticidade da procura, 90 — *e)* Influência da elasticidade da procura nos preços, 96 — *f)* A elasticidade da procura e o tempo, 96.

§ 2.º **A oferta**

Págs.

16. *Oferta individual e oferta global* 97

a) A oferta e a produção, 97 — *b)* A oferta e o preço, 99 — *c)* A oferta global, 102 — *d)* As curvas da oferta, 104.

17. *A oferta e os custos de produção* 107

a) Os custos de produção e a lei das proporções definidas, 107 — *b)* Os custos e a sua classificação, 110 — *c)* Os custos e o lucro máximo, 119.

§ 3.º **A formação e os preços**

18. *Os preços e a concorrência perfeita* 122

a) A oferta, a procura e o preço, 122 — *b)* O preço de concorrência como preço de equilíbrio, 123 — *c)* Renda do vendedor e renda do comprador, 126 — *d)* O preço de concorrência e a elasticidade da oferta e da procura, 129.

19. *Os preços na hipótese de monopólio perfeito de vendedor* ... 133

a) Noção geral de monopólio de vendedor, 133 — *b)* O lucro máximo na oferta do monopolista, 136 — *c)* Comparação entre o preço de concorrência e o de monopólio, 143.

20. *O oligopólio de vendedores* 145

a) Características gerais das situações de oligopólio, 145 — *b)* A teoria do duopólio, 146 — *c)* O oligopólio e a teoria dos preços, 155.

PARTE III

A produção

CAPÍTULO I

TEORIA DA PRODUÇÃO

§ 1.º Noções gerais

Págs.

1. *Conceito económico de produção* 165

a) Produção no sentido técnico e no sentido económico, 165 — *b)* A produção na economia de mercado e na economia planificada, 169 — *c)* Produção nos sentidos macro-económico e micro-económico, 171.

2. *Rendimento. Produtividade e Rentabilidade* 173

a) Noção de rendimento — sentidos que comporta, 173 — *b)* Produtividade, 175 — *c)* Rentabilidade, 177.

§ 2.º Análise da produção

3. *A produção como combinação de factores* 178

a) A lei das proporções definidas e a teoria da produção, 178 — *b)* A produtividade física marginal, 180 — *c)* Condições do menor custo, 185 — *d)* Custo marginal, rendimento marginal e equilíbrio da empresa, 186 — *e)* Análise da produção e programação da empresa, 188.

CAPÍTULO II

OS FACTORES DA PRODUÇÃO

§ 1.º Generalidades

4. *Elementos e factores de produção* 193

5. *Os factores de produção nas economias de mercado e nas economias planificadas* 198

Págs.

a) Os factores de produção nas economias de mercado, 198 — *b)* Os factores de produção nas economias planificadas, 199.

§ 2.º **O elemento natural**

6. *A terra* 201

a) A terra como factor de produção, 201 — *b)* A terra e a produção agrícola. A renda, 202.

7. *Os materiais naturais* 206

a) Riqueza mineira, 206 — *b)* A formação do valor dos materiais naturais, 207.

§ 3.º **O trabalho**

8. *O conceito económico de trabalho*... 210

a) O trabalho e a produção, 210 — *b)* O carácter penoso do trabalho, 211—*c)* As diversas formas de trabalho, 213.

9. *Condições técnicas do trabalho* 216

a) A divisão do trabalho, 216 — *b)* Mecanização, 219 — *c)* A organização científica do trabalho, 221.

10. *A oferta de trabalho* 223

a) Oferta de trabalho e população, 223 — *b)* A oferta individual de trabalho, 232 — *c)* A oferta global de trabalho, 234 — *d)* O factor institucional na oferta de trabalho, 235.

§ 4.º **O capital**

11. *Conceito de capital* 237

a) Amplitude do conceito, 237 — *b)* Classificação dos capitais, 241 — *c)* A estrutura do capital, 242.

Págs.

12. *A formação do capital* 245

a) Condições de formação do capital, 245 — *b)* A poupança e as suas formas, 247 — *c)* O investimento e suas formas, 249 — *d)* A formação dos capitais e a taxa de juro, 254.

CAPÍTULO III

A ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

§ 1.º O conceito de empresa e a sua evolução

13. *A empresa na concepção clássica* 263

a) O empresário como promotor da combinação produtiva, 263 — *b)* A empresa colectiva. As sociedades de pessoas, 267 — *c)* A empresa colectiva. As sociedades de capitais, 269 — *d)* A empresa e o lucro, 273.

14. *A dimensão das empresas. A concentração da produção* ... 277

a) A dimensão da empresa, 277 — *b)* Vantagens e inconvenientes da concentração, 278 — *c)* Limites da concentração, 282 — *d)* Modalidades da concentração, 285.

15. *A integração* 286

a) Concentração e integração, 286 — *b)* A integração vertical, 287 — *c)* A integração horizontal, 290.

16. *Coligações e associações de empresas* 291

a) A concentração e as coligações de empresas, 291 — *b)* Os «trusts», 293 — *c)* O cartel, 294 — *d)* As coligações financeiras, 296.

17. *Outras formas de organização da produção* 298

a) As empresas públicas, 298 — *b)* As empresas de economia mista, 301 — *c)* As cooperativas, 302 — *d)* A orga-

Págs.

nização da produção na agricultura e no artesanato, 304 — *e)* A organização da produção nas economias planificadas, 308.

§ 2.º **Aspectos actuais da teoria da empresa**

18. *As unidades da produção — A empresa e a firma* 313

a) A evolução da empresa e a teoria clássica, 313 — *b)* A empresa como objecto de propriedade, 316 — *c)* A organização interna e os problemas da gestão, 319 — *d)* A teoria da firma, 323.

Índice Analítico 327

PARTE II

O valor e os preços

CAPÍTULO I

O PROBLEMA DO VALOR EM ECONOMIA

§ 1.º

Noções gerais

1. Lugar do problema do valor em Economia

a) *Posição do problema*

O problema do valor é para alguns o problema central e fundamental da Economia, que não seria mais do que a ciência dos valores, ou da maneira por que eles se criam, trocam e consomem.

Tão extremista como esta, uma outra corrente considera que o problema do valor se situa já fora do campo da ciência económica, à qual não caberia mais do que explicar o fenómeno concreto da formação dos preços. O problema do valor pròpriamente dito seria dos domínios da filosofia (1).

Nem uma nem outra destas posições parece justificada.

A primeira, considerando que numa economia de troca tudo se reduz ao estudo das leis segundo as quais se estabe-

---

(1) V. J. Marchal, *Cours...*, págs. 804 e segs.; Vito, *Introduzione alla Economia Política*, pág. 180; Gaetan Pirou, *Traité d'Économie Politique — La valeur et les Prix*, págs. 3 e segs.; Schumpeter, *History...*, págs. 588 e segs.

lecem os valores dos bens materiais e serviços de que depende a satisfação de necessidades, ignora deliberadamente a crescente complexidade do processo pelo qual, nos meios sociais em adiantada evolução, se chega, do aproveitamento dos recursos naturais, à produção e consumo de bens finais. O número cada vez maior de bens e serviços intermediários que esse processo comporta, os problemas específicos que a sua produção e troca levantam e que não podem resolver-se, apenas, à luz dos conceitos de valor e utilidade, bem como a intervenção da moeda, as actividades que determinam e os fenómenos que lhe dizem respeito, bastam para não se poder reduzir a teoria económica à pura teoria do valor.

Por outro lado, o funcionamento da economia depende em grande parte de factores de ordem institucional que também não podem explicar-se completamente em termos de valor.

Em suma, para se reduzir a economia ao estudo do valor, ainda quando esta noção esteja na base dos seus conceitos fundamentais, seria necessário excluir do seu domínio um tão grande número de aspectos que ela perderia a capacidade de orientar as doutrinas e as políticas económicas.

Esta posição extremista justificaria, então, o ponto de vista oposto — o de que o problema do valor não pertence aos domínios da ciência económica, mas, antes, aos da pura filosofia.

Mas poderemos excluir, de entre os problemas que a ciência económica deve resolver, o problema do valor? É possível limitarmo-nos ao da formação dos preços e considerar aquele sem interesse nos domínios da economia?

Os preços são expressões monetárias do valor; supõem a troca monetária estabelecida em mercados, e portanto, um determinado «sistema» ou, pelo menos, estruturas em que elementos desse sistema tenham importância relevante.

Ora, a teoria económica deve fornecer os meios de análise da vida económica em qualquer dos sistemas concebíveis, e se é certo que aplicações do princípio da economia planificada

ou de direcção central nos aparecem comportando elementos de economia de mercado em que a moeda tem determinado papel, também o é que essas são realidades estruturais e que, sob o ponto de vista doutrinal, o sistema, na sua pureza, implica um processo de trocas e determinação de valores inteiramente diferente do «mercado» típico das economias de troca.

Mas, além disso, o preço exprime o valor através de um instrumento—a moeda—que interpõe, nas permutas de bens e serviços, factores específicos susceptíveis de determinar trocas cujos termos não correspondem aos conceitos puros de valor.

Ora, mesmo quando se considere que a ciência económica deve limitar-se à explicação dos factos, abstendo-se da sua apreciação e de quaisquer considerações de ordem teleológica, terá de admitir-se que lhe cabe facultar ao sociólogo, ao moralista e ao político, os elementos necessários à formulação de juízos e ao estabelecimento de critérios de acção.

Por isso não parece possa considerar-se fora do âmbito da ciência económica a explicação do fundamento dos juízos de valor económico.

b) *Conceito geral e conceito económico de valor*

Sem nos embrenharmos nos problemas da filosofia dos valores, uma ligeira reflexão e a evocação de certas noções que dela derivam serão suficientes para mostrar a relação entre aquela e a teoria do valor económico.

A primeira noção que importa recordar é que os valores não são seres reais ou ideais; são *qualidades* das coisas que as tornam *não indiferentes;* supõem, por um lado, o que alguns chamam a «polaridade», quer dizer a relacionação com um ponto de referência que os qualifica como positivos ou negativos e, por outro, uma «hierarquia», uma graduação entre eles, uma escala de preferências, por forma que à estima ou apreciação das coisas que é, no fundo, o juízo de valor, importa sempre a sua comparação com outras à luz daquela hierarquia.

Ora, em qualquer das várias classificações de valores que em filosofia têm sido formuladas, aparece a categoria dos valores *úteis*. É essa precisamente a que cai no domínio da ciência económica cujo objecto é, como sabemos, o estudo da adaptação de meios raros aos fins a que alternativamente podem ser aplicados. Os juízos económicos de valor são juízos práticos que, dada certa hierarquia de valores finais, determinam em vista dela o valor dos meios utilizáveis para os alcançar.

O valor económico, sendo uma apreciação relativa de coisas raras, supõe, pois, sempre, a comparação entre duas ou mais utilidades. Mesmo na hipótese extrema do homem isolado que limita as suas aspirações a uma única satisfação — alimentar-se para subsistir pela utilização de um único bem que para tal efeito pode conseguir — o problema do valor se põe, visto que em cada momento tem de comprar a satisfação que esse bem pode proporcionar-lhe com a «desutilidade» ou valor negativo do esforço necessário para o obter.

Deixando essa hipótese extrema que, por excluir a vida social, se não situa já nos domínios próprios da economia, e considerando as economias de tipo familiar, em que já existe divisão do trabalho mas em que a troca com as características próprias das economias de mercado se não pratica, é fácil verificar como o problema do valor se põe, embora de uma maneira extremamente simples. É o critério do chefe do grupo familiar, baseado na tradição e na experiência, que fixa os bens a produzir em aplicação dos elementos disponíveis, faz entre os diversos membros da família a distribuição de funções e tarefas, e atribui a cada um deles, para sua sustentação, uma parte do produto.

Mas, para tanto, tem de basear-se em juízos de valor — na apreciação dos objectivos e das necessidades correspondentes, nas aptidões, capacidades e possibilidades dos diversos membros do grupo, na posição que por esses ou outros motivos devem ocupar na comunidade, etc.

Com o desenvolvimento da divisão do trabalho e a cres-

cente complexidade que impõe ao processo de satisfação das necessidades humanas, o problema do valor aparece em toda a sua amplitude. Com ela, tornam-se indispensáveis ao bom ordenamento daquele processo:

— a formação de uma escala de apreciação relativa entre os bens de primeiro grau, ou bens finais;
— a apreciação, em função dela, dos bens intermediários que, mediante técnicas adequadas, podem transformar-se em bens finais e diminuir assim a sua raridade, e sua relacionação, não apenas com os bens finais já disponíveis, como com os que devem resultar das combinações produtivas em que podem ser empregados.

O valor no sentido económico depende, pois, da hierarquia de fins visados pela vida individual ou social que, como sabemos, é um *dado* para a actividade económica, cujo objecto é o ordenamento da aplicação dos meios raros à realização desses fins.

Os bens finais no sentido económico — que não são senão *meios* para a consecução dos fins humanos — têm um valor determinado pela sua capacidade para os realizar. Nos bens intermediários, o valor depende de relações de ordem técnica e do valor dos bens finais que com eles podem obter-se, quer dizer, da raridade relativa dos bens intermediários e sua aplicabilidade alternativa a um ou outro bem de grau inferior, e do «rendimento» que, por virtude das técnicas empregadas, aqueles podem produzir em disponibilidades de bens finais.

2. Os diversos conceitos económicos de valor

a) *Valor de uso e valor de troca*

Já conhecemos os conceitos de valor de uso e valor de troca, bem como as principais dúvidas e divergências de posição que a tal respeito se suscitaram. Coube aos marginalistas,

com o seu conceito de utilidade final, lançar as bases de uma teoria *una* do valor económico, mas nem por isso a distinção ficou destituída de interesse.

O valor de uso tem a sua base na apreciação de bens finais; o dos bens intermediários só se concebe ligado a um processo técnico de produção que tem como termo aqueles bens.

Pela divisão de trabalho e especialização de funções em que ela se traduz, pela dependência em que as relações entre o valor dos bens intermediários e o dos bens finais estão de factores de ordem técnica, bem como pelo facto de as trocas se darem, não apenas entre bens de cada uma das categorias, mas entre bens finais e bens intermediários dos mais diversos graus, é o valor de troca que aparece em *primeiro plano* nas economias de mercado.

Daqui resulta que o valor de troca toma, em relação ao de uso, um maior relevo, sem que no entanto aquele deixe de estar na base de toda a actividade económica e de toda a formação de valores.

Mas, se concebermos uma economia de direcção central total, a noção de valor de troca como que se esbate.

É o valor de uso, ou pelo menos, como vamos ver, uma certa interpretação do valor de uso, que comanda toda a economia, e as relações entre os valores dos bens finais e dos intermediários serão dominadas apenas pelas relações de ordem técnica — produtividade das diversas combinações dos factores disponíveis e relações de complementaridade daí derivadas — a que já nos referimos.

Na complexidade crescente do processo económico que em qualquer dos sistemas se verifica, a formação da escala geral de valores das diversas categorias de bens depende sempre do valor de uso atribuído aos bens finais e das relações de ordem técnica cada vez mais intrincadas entre eles e os bens e actividades intermediárias. Por isso mesmo, nas economias extremamente simples, como as primitivas, a vida económica decorre mediante decisões extremamente simples também, e que se baseiam em conceitos de valor de uso sobre bens finais

e no esforço necessário para os obter, ao passo que nas economias desenvolvidas se torna cada vez mais necessário um *cálculo económico* em que têm crescente influência as relações de ordem técnica já referidas.

Mas, da mesma forma que nas economias de troca o valor dos bens finais domina todo o sistema de valores económicos, também nas planificadas o cálculo económico que preside às decisões centrais sobre a utilização de factores e a orientação da produção implica uma formação de juízos de valor dos bens intermediários que compreende os mesmos elementos que, naquelas, dominam a formação do valor de troca destes bens (1).

b) *Valor individual e valor social*

Para a teoria neoclássica, a base da formação dos juízos de valor é essencialmente individual e subjectiva. O valor de uso, correspondendo às apreciações dos indivíduos sobre a utilidade das coisas, é a base da formação de uma escala geral de valores.

Como explicar que os valores não difiram de indivíduo para indivíduo, e se venha a estabelecer para cada bem um nível de valor geralmente aceito? É o fenómeno da troca, derivado da divisão do trabalho, que estabelece, com base nesses juízos individuais, uma noção geral e social de valor, porque a possibilidade de trocar faz com que já não sejam as puras relações técnicas entre os bens intermediários e os bens finais o critério de apreciação daqueles, mas antes as condições em que, vistos os critérios de valor dos permutantes possíveis, eles podem ser transaccionados.

Quer dizer, o valor atribuído por cada indivíduo a um determinado bem é influenciado, não apenas pelo seu critério

---

(1) V. E. Barone, *Le Ministère de la Production dans un État collectiviste*, in *L'Économie dirigée en régime collectiviste* (Paris, Médicis, 1939).

pessoal de utilidade, mas pelas condições em que, vistas as disposições dos outros, pode trocá-lo por outros bens.

É, pois, através da troca que, dos juízos individuais de valor, resulta a formação de uma escala de valores geralmente aceita.

A maneira por que o valor assim estabelecido corresponde ao interesse da colectividade, quer dizer às condições de subsistência do grupo social e aos objectivos de ordem ética e política que ele se propõe, está já, para os individualistas, fora do domínio das preocupações do economista; desde que as posições individuais possam confrontar-se e as trocas estabelecer-se, depois desse confronto, com inteira liberdade de decisão de cada um, os valores relativos daí resultantes serão, não apenas os mais justos, mas os únicos possíveis.

No caso de uma economia planificada, o valor de troca já parece não ter por fundamento os livres juízos individuais sobre a apreciação relativa dos bens.

A produção é planificada pela autoridade central que estabelece os planos de aplicação dos factores disponíveis para a satisfação das necessidades consideradas nos programas estabelecidos.

Nos regimes colectivistas admite-se, até certo ponto, a influência dos juízos individuais de valor pela existência de trocas de bens finais, ou de primeiro grau; mas como a produção e, consequentemente, a oferta são dominadas pela autoridade central, o cálculo económico realizado por ela tem sempre, na formação dos valores de troca, uma influência decisiva.

O valor de uso, exprimindo a adequação dos bens e serviços finais à satisfação das necessidades individuais, exerce, desta forma, uma influência apenas indirecta sobre os valores relativos dos bens intermediários, mas é sempre em relação a uma certa escala de prioridade de fins ou objectivos que eles vêm a estabelecer-se.

Na fórmula de Perroux, as necessidades individuais são *interpretadas* pelo poder central e é em vista dessa interpre-

tação que se estabelecem os planos de produção e distribuição dos bens.

A influência dos juízos individuais de valor põe-se, então, no plano político e não no plano económico, visto que não é através de trocas livremente realizadas segundo as apreciações de cada um que o valor social vem a fixar-se.

Seja como for — através do mecanismo dos mercados ou por via das interpretações da autoridade central da economia — é sempre a adequação dos bens e recursos à satisfação das necessidades ou objectivos que está na base da formação do valor económico.

§ 2.º

Custo de produção e valor

3. A teoria do valor segundo a escola clássica inglesa e segundo Marx

a) *Custo de produção e trabalho*

Conhecemos já (1) as linhas gerais do pensamento de Adam Smith acerca do valor; embora reconhecendo que a utilidade está na base de toda a actividade económica, tem como certa, nas economias de troca, a independência entre o valor de troca e o valor de uso.

O valor de troca tem um nível corrente e um nível normal (o que Smith chama o *preço natural*) e este, de que o primeiro nunca se afasta de modo sensível, corresponde ao custo de produção, que, embora nas economias da troca se traduza imediatamente por salários, juros e rendas, é, afinal, redutível a trabalho. De facto, o capital não é mais do que produto de trabalho anterior não consumido, mas reservado para novos actos de produção, e a renda resulta, apenas, do regime de propriedade do factor natural que é a terra.

---

(1) Vol. I, pág. 184.

Esta concepção do valor toma maior nitidez em David Ricardo. Excluídos da sua análise, sem que se tenha preocupado com justificar a exclusão, os bens não reprodutíveis, considera o valor natural dos restantes determinado pelo custo de produção que é, afinal, o trabalho; para tanto, Ricardo exclui a renda da terra do custo de produção e considera o capital como representando apenas trabalho anterior. O valor natural de troca é, pois, determinado pela relação entre as quantidades de trabalho que, directa ou indirectamente, foram empregadas na produção dos bens permutados.

Marx, retomando a ideia de Ricardo, mas dando às suas bases um outro significado, — o valor identifica-se afinal com o trabalho — assenta nesta concepção a sua teoria da mais valia e, através dela, a sua tese da concentração capitalista progressiva (1).

b) *O custo de produção e o valor*

A teoria do valor-custo de produção, sob qualquer das suas formas, parece dotada de apreciáveis predicados e, particularmente, os da objectividade e mensurabilidade.

Ao passo que a utilidade nos aparece como qualquer coisa de subjectivo e não mensurável, incapaz de dar, directamente, uma «medida» do valor que se imponha à aceitação geral, a teoria do custo de produção nas suas linhas mestras dá-nos uma explicação última do valor que parece inteiramente lógica e objectiva, podendo servir de base a uma *medida*.

Na verdade, reduzido o valor ao custo de produção e este ao trabalho, o problema transfere-se para a determinação do valor deste último. Mas, para a explicação do valor do trabalho, a teoria clássica e a teoria marxista encontraram uma solução fácil.

O trabalho vale o custo de subsistência do trabalhador

---

(1) V. vol. I, pág. 260.

que, seja qual for o sentido em que esta expressão se tome, é sempre redutível a um dado objectivo e mensurável; o custo de subsistência do trabalhador pode sempre ser expresso por um conjunto de bens finais que permita a manutenção da existência com certa intensidade de trabalho, a sustentação, em certas condições, da família do trabalhador, etc.

Quer dizer, a teoria da valor-custo de produção afigura-se, ao primeiro exame, como impregnada de lógica e de objectividade.

Para os clássicos, o problema do capital como elemento do custo de produção tem uma explicação fácil, porque ele não é mais do que fruto de trabalho anterior não consumido e cuja apropriação privada se considera, por essa mesma circunstância, legítima. A teoria da renda da terra, excluindo-a do custo de produção e dando-lhe um carácter meramente diferencial, resolve a dificuldade da valorização dos factores naturais.

Na construção marxista o problema põe-se por forma um tanto diferente. O valor é simples expressão do trabalho, e a apropriação privada do capital sob qualquer forma — terra ou instrumentos de produção — é a instituição que permite aos seus titulares apossar-se de uma parte do valor criado pelo trabalhador.

Restava a uns e outros explicar as diferenças de remuneração ou valor do trabalho, quer dizer, por que razão, tendo o trabalho como base do seu valor o custo de subsistência, a remuneração dos que o prestam não é inteiramente uniforme.

A teoria clássica explica o facto pelo maior custo da preparação e aptidões que o trabalho qualificado supõe, e pela indiscutibilidade das valorizações resultantes do mercado.

Marx, além da sua teoria do trabalho *socialmente necessário*, considera que certas formas de trabalho, social e econòmicamente mais importantes e produtivas, devem ser valorizadas por um coeficiente adequado (1).

---

(1) V. Pirou, *ob. cit.*, pág. 24.

c) *O custo de reprodução*

O americano Carey e, mais tarde, o italiano Ferrara, procuraram o fundamento do valor, não no custo de produção, mas no custo de reprodução.

Carey define o custo como a resistência que tem de ser vencida pelo trabalho para pôr à disposição do homem uma coisa que ele deseja. Por isso, não é a soma de trabalho dispendida na produção passada de uma coisa que determina o seu valor em relação às outras, mas o trabalho necessário para reproduzir a coisa desejada e que se quer obter por troca. Quer dizer, quando dois permutantes possíveis avaliam os bens que se propõem trocar, não tomam em consideração o trabalho que eles efectivamente custaram, mas o trabalho a empregar ou os custos a suportar para os obterem por outro processo. O custo de produção, facto já passado, não é o que determina o valor, mas sim o custo de reprodução.

Carey sustenta que, com o progresso das técnicas e o emprego de bens instrumentais cada vez mais aperfeiçoados, o custo de reprodução dos bens tende a diminuir, de onde deriva uma valorização progressiva do trabalho em relação ao capital. Na verdade, a cada avanço da técnica diminui a quantidade de trabalho necessária para reproduzir as coisas e daqui resulta uma diminuição do valor do capital anterior; com uma mesma quantidade de trabalho o homem passa a poder dispor de maior quantidade dos bens que deseja (1).

Esta construção, caracterizadamente optimista, foi retomada mais tarde por Ferrara que distingue três espécies de reprodução: a reprodução física, a que pode obter-se por meio da troca e a que pode ser proporcionada pela substituição, quer dizer, por bens sucedâneos (2).

---

(1) *Principles of social science*, vol. I, págs. 147 e segs.
(2) V.: F. Vito, *ob. cit.*, pág. 173.

4. Apreciação das teorias do valor baseadas no custo de produção

a) *Objecções de ordem lógica*

Sem tomar em consideração críticas e objecções à teoria do valor-trabalho que surgiram na polémica «liberalismo económico-socialismo», e estão sem dúvida impregnadas de elementos de ordem ideológica, algumas outras se lhe podem opor que levaram ao seu abandono, mesmo por uma boa parte dos teóricos do sector socialista.

A primeira e, certamente, uma das mais graves, é a de que o trabalho não é uma realidade homogénea e uniforme que possa servir de medida do valor. As diversas formulações da teoria do valor-trabalho não puderem vencer o dilema de, ou medir o trabalho exclusivamente pela sua duração e abstrair, assim, não só das diferenças de rendimento efectivo em produções iguais, mas ainda de toda e qualquer qualificação, ou admitir entre as diversas espécies de trabalho diferenças qualitativas que, além de incompatíveis com a pretensa objectividade e mensurabilidade de tal critério de valor, implicam necessàriamente uma apreciação, em termos de utilidade, dos resultados do trabalho. É o que acontece com a concepção do trabalho socialmente necessário e, ainda mais, com os coeficientes de valorização do trabalho que o próprio Marx considera indispensáveis para a adopção desta medida do valor.

Mais lógicos, embora conduzindo a conclusões inadmissíveis, alguns economistas de tendências socialistas entenderam que apenas o trabalho muscular devia ser considerado sob o ponto de vista da repartição do produto.

Além disso, não só a teoria do valor-trabalho pròpriamente dita, como em geral todas as teorias que explicam o valor pelo custo de produção, têm de deixar fora da explicação que formulam o valor dos bens não reprodutíveis, e, de uma maneira geral, o valor dos factores naturais.

Mas, independentemente disto, as teorias do valor-custo de produção não conseguem resolver uma grave dificuldade de ordem teórica.

Os factores da produção — nomeadamente o trabalho e o capital — podem combinar-se, para a realizar, em proporções muito variáveis; essas proporções dos diversos elementos da combinação produtiva têm indiscutível influência na quantidade do produto e, portanto, no custo por unidade.

O produtor procura, por isso, realizar a combinação produtiva que lhe proporcione o menor custo médio, e a procura dos vários factores, bem como o limite do valor que lhes pode atribuir, dependem das proporções em que eles se combinam; isto significa que a quantidade de trabalho aplicada depende do volume e do valor da produção esperada de certa combinação, e não pode ser considerada seu elemento determinante (1).

Em suma, a teoria clássica do valor não consegue explicar de uma maneira lógica como, desde que o valor deriva apenas do custo de produção, se forma o valor dos factores — capital e trabalho — nem como um e outro se combinam para realizar uma produção cujo custo é, por outro lado, função do respectivo volume. Isto sem contar com a impossibilidade de englobar na teoria o valor dos bens não reprodutíveis e, particularmente, o dos factores naturais.

b) *Objecções de facto*

Tem-se, em primeiro lugar, notado que a teoria clássica se não concilia com o indiscutível aumento dos salários reais que pode observar-se, em todos os países com certo grau de desenvolvimento económico, a partir do século XIX. O mínimo de subsistência como *dado último* do valor só pode conceber-se

(1) Jean Marchal, *Cours...*, págs. 807 e segs.; G. Pirou, *ob. cit.*, págs. 25 e segs.

no sentido de mínimo fisiológico, tal como o entendeu Marx. Referi-lo, como David Ricardo, aos costumes e condições do tempo e do lugar, é tirar-lhe o carácter de dado *último*, mensurável e irredutível a qualquer outro princípio, que a escola clássica lhe quisera atribuir. Ora, em tais condições, não podem explicar-se, nem aquela alta de salário real, nem as diferenças de remuneração cada vez mais acentuadas que se verificam entre as diversas espécies de trabalho.

Por outro lado, a observação mostra-nos numerosíssimos exemplos de bens que, com custos de produção idênticos, têm valor diferente, bem como da situação inversa. Bohm-Bawerk, na sua crítica à teoria do custo de produção, nota que dois minérios cuja extracção custou o mesmo trabalho, podem ter, segundo a sua qualidade, valores muito diferentes.

E não pode alegar-se, para resolver a dificuldade da diferente valorização do trabalho, que o custo de sustentação de quem o presta esteja em relação com a sua qualidade. Essa dependência está longe de poder considerar-se provada e, sendo assim, aquela valorização corresponde a ter em conta a produtividade, o conjunto de utilidades directas ou indirectas que do trabalho resultam, o que é incompatível com a filiação exclusiva do valor na noção de custo (1).

Pelo que respeita à teoria do custo de reprodução, não parece que possa resolver estas dificuldades. Na verdade, se se trata de reprodução física, a teoria não altera em nada as características da explicação clássica e não foge às objecções que, quer do ponto de vista lógico, quer do ponto de vista dos factos, podem fazer-se a esta última. Se se trata do que Ferrara chama reprodução económica por meio da troca, esta supõe uma certa relação de valor entre as mercadorias trocadas e a explicação cai, por isso, numa petição de princípio.

---

(1) V. J. Marchal, *Cours...*, págs. 807 e segs.; G. Pirou, *ob. cit.*, págs. 25 e segs.

§ 3.º

As teorias do valor-utilidade

5. A utilidade como fundamento do valor

a) *O conceito económico de utilidade*

Até à formulação precisa do princípio da utilidade marginal a teoria clássica foi dominada pela ideia do valor-custo de produção, apesar de alguns economistas, reconhecendo as dificuldades que encontrava, tentarem explicações do valor baseadas no princípio da utilidade.

Jean-Baptiste Say, por exemplo, afastando-se neste ponto de Adam Smith, considera que o valor das coisas depende do serviço que prestam ao homem, quer dizer, da sua utilidade (1) mas não aprofunda o problema nem procura resolver o paradoxo que aquele admitira.

Resolvê-lo, foi, certamente, o primeiro e, talvez, o maior mérito dos marginalistas. Até os meados do século XIX, embora alguns estudiosos dos problemas económicos e sociais, ou matemáticos — como Bernouilli e Cantillon — tivessem feito reflexões em que o princípio da utilidade marginal era mais que pressentido, enunciado de maneira mais ou menos clara, este elemento do valor não fora encarado, do ponto de vista económico, à sua verdadeira luz. É com Jevons, Walras e Menger que ele nos aparece definido com clareza e apresentado como base, não apenas do estudo do valor, mas de um tipo de análise da vida económica em todos os seus aspectos.

Já sabemos em que consiste o princípio da utilidade marginal ou final (2).

Nas suas primeiras formulações toma um aspecto domi-

---

(1) *Traité d'Économie Politique*, Livro II, cap. I.

(2) V. vol. I, págs. 107 e 295 e segs.

nantemente psicológico. O valor é um conceito puramente subjectivo e está ligado às leis naturais da psicologia. Não falta, mesmo, quem procure filiar o princípio da utilidade marginal na conhecida lei de Weber-Feshner sobre as relações entre a excitação e a sensação.

Mas, à medida que a teoria económica vai sendo considerada mais como instrumento de análise do que como explicação última da vida real, e que ao marginalismo hedonista se vai substituindo o princípio da economia de meios — consequência necessária da sua raridade relativa — o sentido psicológico da utilidade vai-se esbatendo progressivamente para ceder lugar a um conceito essencialmente formal e analítico, — o do chamado neomarginalismo.

A utilidade é a adequação das coisas raras a um certo objectivo ou conjunto de objectivos, cujo fundamento, natureza ou justificação não cabe à teoria económica debater.

Verificado, porém, que esses objectivos se escalonam segundo uma dada hierarquia e que passado certo grau de realização de cada um, ele sofre a concorrência de outros inicialmente considerados com menor grau de preferência, a utilidade no sentido económico passa a ser função da raridade dos meios em relação aos fins a que o homem se propõe aplicá-los. O conceito de utilidade no sentido económico, isto é, para a análise económica, desliga-se assim, sem deixar de ser subjectivo, de certos conceitos sobre os móbeis das condutas humanas, como o princípio hedonístico (1).

Nem a circunstância de, em certos sistemas económicos que excluem a troca, as necessidades e, portanto, a utilidade, serem interpretadas pelo poder central, elimina este carácter subjectivo do valor; na verdade, e como já se observou, a

---

(1) V.: G. Pirou, *ob. cit.*, págs. 102 e segs.; Richard von Strigl, *Introduction aux Principes Fondamentaux de l'Économie Politique* (trad. fr.), Paris, 1948, págs. 81 e segs.; Schumpeter, *History of Economic Analysis*, págs. 1053 e segs.

coincidência do valor interpretado com as preferências individuais deixa, em tal caso, de se operar pela troca e pelo mecanismo dos mercados para constituir um problema político.

b) *A utilidade marginal e o valor dos bens finais e dos factores de produção*

Segundo os marginalistas da primeira escola de Viena, a utilidade marginal, correspondente à menos intensa das satisfações que podem ser obtidas com as quantidades disponíveis do bem, é a base da formação de juízos de valor sobre os bens finais, juízos estes que se «comunicam» aos bens intermediários, isto é, aos factores empregados na sua produção.

Parece, assim, que a explicação do fenómeno do valor se dá em sentido oposto ao da teoria clássica. Esta partia do custo de produção e, particularmente, da fonte última do valor que era o trabalho para explicar o valor dos bens finais; os marginalistas, pelo contrário, partiram do valor subjectivo dos bens finais para a determinação do valor dos factores, e já sabemos como resolveram ou procuraram resolver as dificuldades do problema da imputação (1).

Mas as dificuldades deste problema não foram vencidas enquanto a construção marginalista se não desligou de preconceitos psicológicos e hedonistas, para considerar a utilidade no sentido económico como a pura adequação de um meio relativamente raro à realização de um determinado fim ou conjunto de fins.

Da raridade relativa dos meios e de hierarquia ou escala de precedências dos fins, resulta que, à medida que se vão aplicando aqueles a cada um destes, aumenta a importância relativa do que se lhe segue na escala de precedência, até o momento em que se lhe sobrepõe.

Para aceitar o princípio da utilidade marginal não é, pois,

---

(1) Vol. I, *lugs. cits.*

necessário tomar uma posição hedonista relativamente aos móbeis da actividade económica, nem tomar qualquer outra posição determinada nos domínios da psicologia. Aquele princípio é a base do cálculo económico cuja necessidade decorre da raridade dos meios, da ordenação hierárquica dos fins e da possibilidade de aplicar aqueles, alternativamente, a mais de um destes.

É dessa possibilidade de aplicação alternativa dos meios raros que resulta a formação do valor dos bens intermediários.

Se, em relação a certa necessidade, houvesse apenas um factor aplicável e insusceptível de ser utilizado na satisfação de outra, a utilidade ou valor do factor coincidiria com a do bem final. Mas há, pelo menos, um factor — o trabalho — que é aplicável a muitos fins e que está sempre na base da actividade económica e, além dele, muitos outros factores concretos da produção podem ser alternativamente aplicáveis a vários fins. As técnicas e a troca aumentam a versatilidade de aplicações a que nos referimos e por isso o valor dos bens intermediários depende, em geral, das combinações produtivas em que são empregados e de que resulta a produção de bens finais.

É o que nos explicam a nossa já conhecida lei das proporções definidas e o princípio da produtividade marginal.

Esta não é, segundo já vimos, mais do que o aumento de produto que se obtém acrescentando a uma combinação dada de factores uma unidade de um deles sem alteração dos restantes.

Esse aumento de produto é o que o responsável pela combinação produtiva pode atribuir, como valor, a cada unidade do factor; dar-lhe-á outra aplicação se nela obtiver um produto marginal superior, em utilidade, ao obtido na primeira, quer dizer, se obtiver bens com que alcance uma utilidade final maior. Por isso, da mesma maneira que o cálculo económico tende a nivelar as satisfações marginais das necessidades que constituem o conjunto de fins visados, também em relação

aos factores o máximo de rendimento se obtém com a sua utilização por forma que as produtividades marginais de todos sejam iguais.

Nesta concepção, o custo não é senão a utilidade que se sacrificou pela preferência dada a outra aplicação de factores, seja qual for a sua natureza.

A explicação do valor pela utilidade marginal parece, assim, capaz de dar uma explicação completa do fenómeno do valor económico e não dá o flanco às dificuldades e ilogismos com que depara a teoria do valor-custo de produção; nomeadamente, mostra-se capaz de explicar o valor, tanto dos bens reprodutíveis como dos não reprodutíveis.

Os próprios socialistas, ou pelo menos, uma boa parte dos socialistas modernos, procuraram, aliás sem dificuldade, adaptar as suas concepções ao princípio da utilidade marginal.

c) *O carácter ordinal ou cardinal da utilidade. As teorias da preferência*

Embora dotada de inegável unidade e lógica, a teoria da utilidade marginal tem sido criticada por assentar o valor em uma base subjectiva e não mensurável.

A utilidade de cada bem, seja ou não tomada no sentido marginal, não pode comparar-se com a de outro por não haver nelas nada de comum — como é o trabalho na teoria do valor-custo de produção.

Para fugir à objecção da não mensurabilidade e comparabilidade, alguns marginalistas sustentaram que não era necessário atribuir um carácter cardinal à utilidade para que o princípio fosse exacto e capaz de dar uma explicação lógica do fenómeno do valor. A seriação das necessidades e do grau da respectiva satisfação apenas exige uma noção de importância relativa e não de valor absoluto.

A concepção da utilidade como conceito cardinal levava a considerar o valor de cada bem como mera função da quantidade disponível desse bem durante certo período de tempo.

Um sentido «ordinal» da utilidade, pelo contrário, conduz a reconhecê-la como função, não apenas da quantidade disponível do bem a que se refere, mas também, necessàriamente, das quantidades disponíveis de outros bens. Supõe, assim, uma relação de complementaridade entre todos os bens e satisfações que o homem pode obter. O facto de a utilidade não ser mensurável não implica que seja impossível determinar se o homem, como consumidor, prefere umas satisfações a outras, mas, por aquela complementaridade, o grau de satisfação depende, não dos bens isoladamente considerados, mas de conjuntos ou combinações de bens. É entre essas combinações, possíveis em alternativa, que o homem tem de optar, quer dizer, de preferir uma.

Porém, como para cada grau de satisfação há várias combinações possíveis — as chamadas combinações indiferentes— a escolha realizar-se-á pela linha das possibilidades de aquisição que, nas economias de mercado, é função do poder de compra disponível e do preço dos bens (1).

A teoria das curvas de indiferença elaborada por Pareto não teve, na época em que foi formulada, uma grande repercussão, e a análise dos fenómenos do valor e dos preços foi feita durante muito tempo na base do método dos equilíbrios parciais da escola de Cambridge que associava as concepções de equilíbrio e de utilidade marginal.

Mas à medida que alguns economistas iam aprofundando a análise com vista a possibilitar um tratamento quantitativo do problema, a questão do carácter ordinal ou cardinal da utilidade marginal repunha-se, e aquela teoria chamava de novo a atenção.

Assim, J.-R. Hicks (2), além de Samuelson e outros, retoma a ideia de Pareto, considerando que este não tirou

---

(1) V. vol. I, pág. 315 (nota); Samuelson, *L'Économique*, vol. II, págs. 462 e segs.; Schumpeter, *History...*, págs. 1062 e segs.

(2) *Valeur et Capital* (trad. fr.), Paris, 1956, Parte I, cap. I.

dela todas as consequências por se ter deixado, ainda, influenciar pelas concepções anteriores. Na verdade, afirma, a utilidade marginal não tem um sentido preciso e também o não tem, por isso mesmo, o princípio da utilidade marginal decrescente; substitui estes conceitos pelo de taxa marginal de substituição, de que dependem a inclinação e a configuração das curvas de indiferença. A taxa marginal de substituição entre X e Y é a quantidade de Y que é suficiente para compensar o consumidor da perda de uma unidade marginal de X. Esta definição, afirma, não depende de modo algum de qualquer medida quantitativa de utilidade.

Mas não parece que esta concepção — referida especialmente à análise da procura dos consumidores em uma economia de mercado e, portanto, mais a uma teoria dos preços que à teoria pura do valor — implique a invalidade do princípio da utilidade marginal.

O conceito de taxa marginal de substituição é uma aplicação daquele princípio, pois só ele explica que a compensação da perda de uma unidade de X pela posse de uma certa quantidade de Y não seja constante, antes varie quando as proporções de X e Y na combinação variam também.

Mas não é esta a única objecção que levanta a teoria de Hicks.

Por um lado, a análise em termos de curvas de indiferença só se mostra fácil e clara para combinações de dois bens, o que a coloca tão longe da realidade e da concepção inicial de uma complementaridade geral de satisfações, como as concepções marginalistas que tem por arbitrárias. O expediente, que os defensores da hipótese da preferência têm adoptado para vencer a dificuldade, de considerar curvas de indiferença constituídas por combinações de um bem dado, por um lado, com o conjunto de todos os outros bens, por outro, é manifestamente artificiosa e insusceptível de aplicação prática. Mas mais arbitrária é ainda, na teoria das curvas de indiferença, a hipótese admitida da sua continuidade. As variações da proporção de cada bem numa série de combinações indife-

rentes não são infinitesimais e contínuas como supõem as construções de Pareto e de Hicks (1).

Em relação à teoria pura do valor, a verdade é que a questão do carácter cardinal ou ordinal da utilidade não parece ter relevância que justifique as discussões e o esforço de análise a que tem dado causa. Como nota Schumpeter, se a análise em termos de curvas de indiferença é «mais elegante e metodològicamente mais segura» do que a análise marginalista da utilidade, isso não quer dizer que nos tenha levado a resultados que esta não tivesse alcançado ou que tenha provado, de maneira bem definida, serem erradas as suas conclusões (2).

Recentemente, apresentou Hicks uma nova fórmula de análise da procura com base no princípio da preferência, fórmula que, além de representar um esforço para evitar as críticas que à teoria das curvas de indiferença foram dirigidas pela arbitrariedade do seu aspecto geométrico e contínuo, terá, segundo o seu autor, a vantagem de constituir um avanço no sentido da análise econométrica da procura.

Partindo do princípio de que uma análise da procura deve explicar, exclusivamente, as reacções provocadas por mudanças de preços e custos num consumidor que apenas por elas seja influenciado, concebe, não linhas, mas *pontos* descontínuos de indiferença quanto a custos, representativos de uma indeterminação que só se vence pela «preferência revelada».

A nova concepção de Hicks vem tornar a análise da procura, numa economia de troca, inteiramente independente dos conceitos de valor e de utilidade a que a teoria inicial, directamente inspirada em Pareto, se encontrava ainda ligada; será, assim, aplicável apenas a uma análise dos preços em economia de mercado, independente de uma teoria geral do valor.

Mas não parece que esta nova forma de pôr o problema possa trazer progressos sensíveis à teoria dos preços, e as

---

(1) V. Roger Vuaridel, *Les choix d'indifférence dans la pensée de Hicks (Revue Économique,* Janeiro de 1961, págs. 1114 e segs.).

(2) *Ob. cit.*, págs. 1066-1067.

discussões que tem originado tomam aspectos de «academismo» não menos marcado que o das discussões sobre o valor que alguns economistas pretendem, sob aquela arguição, excluir da teoria económica (1).

6. Consistência teórica da orientação marginalista

Das críticas feitas à orientação marginalista, algumas — como a que se refere à sua ligação com certos e discutíveis conceitos sobre a psicologia humana, e, ainda a que, por isso mesmo, a tem como exclusiva de uma teoria de mercado e inadaptável, portanto, a sistemas teòricamente concebíveis de economia e planificação total — perdem a sua razão de ser perante a orientação neomarginalista e a concepção das necessidades *interpretadas* pela entidade planificadora.

Outras, porém, não serão inteiramente destituídas de fundamento.

Estas visam, principalmente, o exagerado exclusivismo de concepção que leva os marginalistas a reduzir ao princípio da utilidade final, não apenas o fundamento do valor, mas toda a explicação dos preços, considerando de maneira insuficiente a inegável influência do custo e desprezando numerosos dados de ordem institucional que condicionam o funcionamento dos mercados.

Relativamente às economias de troca, as teorias do valor-utilidade desconhecem a parte «activa» que o empresário toma na produção. Seguindo neste ponto a tradição da escola clássica inglesa, consideram a acção do empresário um mero reflexo da procura, um elemento que se adapta passivamente às indicações do mercado. Ora, nas economias de troca a produção tem sobre o consumo um «comando»; o consumo não é só condicionado pelo poder de compra disponível (dependente da maior ou menor aquisição, pelos empresários, dos

(1) V.: Hicks, *A Revision of Demand Theory*, Oxford, 1956; Vuaridel, artigo citado.

factores de produção); é influenciado por técnicas de propaganda comercial que constantemente sugerem ao consumidor — dominado, em grande parte dos seus actos, mais pelo hábito e pela imitação do que pelo raciocínio lógico — novas necessidades e preferências.

No sistema de planificação total, teòricamente, a produção e os conceitos de valor também são baseados não só na interpretação de necessidades individuais e colectivas, mas ainda no rendimento das diversas combinações de factores e nas condições de ordem técnica que as dominam.

O valor dos bens finais, em cada momento, não é resultado, apenas, da sua utilidade imediata e esta a determinante da actividade produtora, porque as quantidades disponíveis dos bens — isto é a sua maior ou menor raridade relativa — dependem da aplicação dada aos factores e das condições de ordem técnica em que se realizam as respectivas combinações; estas são promovidas pelos empresários ou pelas entidades planificadoras segundo planos em que não entram, apenas, as necessidades ou procuras actuais, mas também, as previsões quanto a necessidades futuras. Quer dizer, uma parte importante da procura — a dos bens intermediários — está longe de ser um puro reflexo dos conceitos de utilidade ou das preferências dos consumidores.

Estas críticas a uma explicação do valor baseada apenas na utilidade não implicam a contestação de que o conceito marginalista de utilidade tenha permitido encontrar uma explicação *una* da formação do valor como expressão da apreciação relativa dos bens.

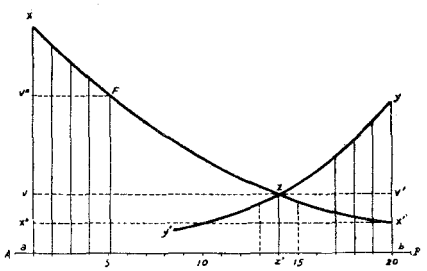
7. Conclusões sobre o problema do valor

a) *O custo e a utilidade nos juízos individuais de valor*

Se supusermos uma economia extremamente simples, o conceito de desutilidade pode exprimir suficientemente a

noção de custo. Em tais condições e em situação de equilíbrio a utilidade e o custo marginais coincidem.

É o que mostra Wicksell (1) através de um gráfico que, simplificado, se vai tomar para reproduzir a sua demonstração.



O eixo horizontal *AB* representa, a partir de *A*, quantidades sucessivas de pão que um sujeito económico ideal pode ir obtendo pela aplicação do seu trabalho — dividido em vinte unidades — e a partir de *B*, na direcção de *A*, quantidades sucessivas de carne de que poderá dispor se, renunciando a consumir quantidades correspondentes de cereal sob a forma de pão, as aplicar à alimentação de galinhas.

As ordenadas tiradas dos pontos *1, 2, 3, 4, 5*, etc., exprimem, na sua altura decrescente, as utilidades específicas que vai obtendo pelo consumo de quantidades sucessivas de pão; como sabemos, a última satisfação obtida é a que determina o valor de cada unidade para o sujeito económico em questão. A curva *x x'* exprime, pois, o decréscimo da utilidade marginal e, portanto, do valor do pão, à medida que a quantidade disponível vai aumentando.

Se o sujeito económico em questão consumisse sob a forma de pão toda a quantidade de trigo produzida, atribuiria a cada pão uma utilidade correspondente à utilidade final *b x'* realizando um valor total correspondente à área do rectângulo *abx'x''* e uma utilidade total correspondente à área *abx'xa*.

Mas como verifica que, a partir do ponto *5* da linha *AB*, o consumo de cereal transformado em carne lhe dá uma satisfação maior do que o de pão, começa a criação de animais

---

(1) *Lecciones de Economia Política* (trad. esp.), págs. 35 e segs.

para se assegurar do consumo de carne, e vai distribuindo o cereal entre as duas aplicações até ao ponto *z'* do eixo *AB* em que as utilidades marginais obtidas do pão e da carne são iguais. O custo das sucessivas unidades de carne que foi produzindo corresponde às quantidades de pão que para tanto sacrificou e a curva *y y'* representa a utilidade decrescente da carne à medida que o seu consumo aumenta. A ordenada *zz'* representa a utilidade marginal e o custo marginal do pão expresso em carne e vice-versa.

Esse ponto da linha *AB* representa, ao mesmo tempo, o ponto em que, pela distribuição das suas possibilidades entre o pão e a carne, atinge com os dois bens o máximo de utilidade total, correspondente à área *axzyba*, e o máximo valor total correspondente à área do rectângulo *avv'b*. Qualquer aumento do consumo de carne à custa de pão teria como resultado uma utilidade total e um valor total inferiores e o mesmo aconteceria se consumisse mais pão e menos carne, como se pode fàcilmente verificar.

A demonstração de Wicksell corresponde à pura concepção marginalista do valor e parece irrefutável quando se abstrai em absoluto do tempo. O custo não é senão a desutilidade resultante do bem a que se renunciou ou do esforço que se dispendeu para obter o bem preferido e, em posição de equilíbrio, o custo marginal iguala sempre a utilidade marginal.

Mas esta construção não é suficiente para se explicar inteiramente o fenómeno do valor numa economia que se desenvolve no tempo, e em que o processo de produção é muito mais demorado que a simples transformação do trigo em pão ou, mesmo, a criação de aves domésticas.

b) *O valor e o tempo*

O exemplo que precede figura uma opção entre aplicações alternativas imediatas de trigo ou de carne. Porém, quando se considerarem períodos mais longos, há que ter em

conta, não apenas as aplicações imediatas possíveis, mas, ainda, a possibilidade de satisfações futuras.

A relação indicada entre o trigo e a carne não se fixaria no nível calculado quando, tendo em conta a necessidade de assegurar a continuidade da produção de trigo em anos futuros, houvesse de reservar-se uma parte dele para semente; e esta última quantidade seria influenciada pelas condições em que essas novas quantidades de trigo se pudessem produzir: a quantidade de trabalho necessário, a extensão e fertilidade da terra, as alfaias indispensáveis, etc., etc. Da mesma forma, a quantidade de galinhas a criar dependeria, não apenas da quantidade de carne a consumir como alimento, mas da possibilidade de produzir ovos, e a produção destes dependeria dos gastos necessários com a alimentação das galinhas durante um período de tempo superior ao necessário para as utilizar apenas como carne.

A formação dos valores não pode explicar-se, apenas, pela consideração das utilidades finais dos bens no período curto, porque não depende sòmente de escalas fixas de decréscimo de utilidades, mas também das relações entre as utilidades dos bens considerados na troca com as de todos os demais que podem ser objecto de um consumo actual ou futuro.

Marshall faz depender do factor tempo a maior ou menor influência do custo no valor e afirma que, em regra, quanto mais curto for o período de tempo considerado maior será a influência da procura e, portanto, da comparação de utilidades finais dos bens e, quanto mais longo for o período, tanto maior será a influência do custo de produção (1).

Mas mesmo no período curto não pode dizer-se que o valor seja um puro reflexo da utilidade e que o custo não tenha nele qualquer influência. Na verdade, como já se notou, as quantidades disponíveis de bens são o resultado de combinações

---

(1) *Principles of Political Economy*, Livro v, cap. III, § 7.º e Apêndice I.

sucessivas de factores através de um processo de produção cada vez mais longo. Esta sucessão de combinações é contínua, de modo que em cada momento estão em produção, não apenas bens finais, mas ainda bens intermediários de diversos graus e principalmente bens instrumentais que concorrem com aqueles na procura e emprego de factores de produção. Esta concorrência é mais ou menos intensa conforme as perspectivas ou antecipações dos que tomam decisões sobre a produção — empresários nas economias de mercado, autoridades da produção nas economias planificadas — de modo que as disponibilidades de bens em cada momento são o resultado, por um lado dos conceitos e combinações passadas e, por outro, das perspectivas sobre as necessidades futuras.

O custo que influenciou o estabelecimento das combinações produtivas vêm assim, através da maior ou menor raridade relativa de bens que em cada momento delas resultam, a exercer uma inegável influência no valor.

Em suma, a formação do valor relativo de dois bens não depende apenas das utilidades finais respectivas no período curto, porque as linhas de decréscimo dessas utilidades finais não são fixas e independentes das de outros bens, havendo que ter em conta, não apenas as relações entre as dos dois bens considerados na troca, mas também as que as ligam às de quaisquer outros bens capazes de satisfazer um consumo actual ou futuro.

Custo e utilidade são pois inseparáveis na formação dos valores económicos e, particularmente, do valor de troca. O custo influencia a maior ou menor raridade relativa dos diversos bens no período considerado e, com o aumento das actividades intermediárias, toma como expressão do valor, uma importância crescente. De facto, nas transformações sucessivas de bens intermediários até à produção e utilização dos bens finais, dominam as relações de ordem técnica que determinam a maior ou menor produtividade das combinações de factores, e é pelo custo que essas relações se exprimem.

Por outro lado, com o desenvolvimento das necessidades de formação social, o custo toma também uma importância marcante, mesmo na formação do valor dos bens finais, visto que aquelas necessidades nascem da habituação do consumidor a satisfações antes desconhecidas.

Porém, descontado o tempo, é a utilidade marginal dos bens finais produzidos a razão determinante do esforço humano desenvolvido para vencer a raridade de meios, e da formação do valor como expressão de apreciação relativa entre os diversos bens.

O valor económico resulta, pois, das escalas de fins ou objectivos adoptados e das técnicas que permitem o melhor aproveitamento dos meios disponíveis para realizar esses fins, e a sua análise coloca-nos, por isso mesmo, na fronteira entre a doutrina e a teoria económica.

Os sistemas serão tanto mais perfeitos quanto mais perfeita for a adaptação de meios a fins que do seu funcionamento possa resultar, e quanto mais completamente assegurarem a coincidência dos conceitos individuais de valor com os objectivos que dominam a vida social.

CAPÍTULO II

CONDIÇÕES DE FORMAÇÃO DOS PREÇOS. OS MERCADOS E A CONCORRÊNCIA

§ 1.º

Os mercados

8. O valor de troca nas economias monetárias

a) *O valor e os preços*

Numa economia de troca, o valor tem a sua expressão prática através da moeda que é um bem aceito, por imposição legal ou pelo simples uso, como intermediário geral de trocas e padrão ou ponto comum de referência de valores.

Pouco importa, neste momento, discutir o problema da natureza económica da moeda; basta notar que, como tal, é um bem que desempenha aquelas funções e é por isso tido como meio geral de pagamentos que são actos intermediários nas permutas de bens e serviços em que se traduz o processo de satisfação das necessidades.

Com a intervenção da moeda como intermediário geral de trocas estas cindem-se, na verdade, em dois actos complementares: a venda e a compra. E porque uma e outra constituem trocas de bens reais por moeda que é o ponto de comum referência dos valores, todos estes têm a sua expressão nessa relação com a moeda que é o preço.

Mas a moeda não é simples intermediário das trocas entre bens finais. Com a divisão crescente do trabalho nas economias de troca, o valor da produção e os rendimentos invidi-

duais que dela derivam exprimem-se também em moeda, porque aqueles rendimentos têm a sua origem em *preços* pagos aos factores de produção e cujo conjunto constitui o *custo*.

Dos custos pagos pelos empresários aos factores de produção resultam, na verdade, rendimentos individuais em moeda que conferem aos seus possuidores um certo *poder de aquisição* de bens nos mercados respectivos — bens finais para a satisfação das suas necessidades de consumo, ou bens intermediários por aplicação directa ou indirecta das poupanças que consigam realizar.

A manifestação activa desse poder de compra constitui, nas economias de mercado, a *procura* que tem por objecto os bens produzidos e oferecidos pelas empresas produtoras. Esses bens são da mais variada natureza: desde bens materiais e serviços do primeiro grau, até bens e serviços intermediários; desde bens de qualquer natureza imediatamente disponíveis, até direitos ou expectativas de bens futuros e que, se bem que possam negociar-se em certo momento, só interessam a um momento posterior do processo económico.

O preço, é, assim a expressão monetária do valor, mas pode não o ser sempre de uma maneira inteiramente fiel. Depende, na verdade, de uma multiplicidade de factores que se influenciam recìprocamente e em cada momento actuam por modo diverso sobre os preços dos vários bens e serviços.

Os preços são, nomeadamente, influenciados:

1.º pela quantidade de moeda disponível e pelo crédito distribuído;
2.º pela propensão para o consumo, e consequente distribuição dos rendimentos individuais entre o consumo e a poupança, e pela medida em que esta é aplicada a investimentos;
3.º pela distribuição do rendimento monetário global entre os diversos grupos sociais;

4.º pelas escalas de preferência que, como consumidores, os indivíduos adoptam relativamente aos bens finais.

Não foi ainda possível estabelecer uma teoria geral dos preços abrangendo, além de todas estas influências, tanto os aspectos dinâmicos como estáticos da sua formação.

Por isso, a teoria dos preços abstrai de alguns deles e se tem até agora limitado a procurar determinar as condições de formação dos preços de uma certa mercadoria, num período curto ou médio, e considerando dadas certas condições quanto à posição relativa de compradores e vendedores, segundo o método dos equilíbrios parciais.

b) *Condições de formação dos preços*

Os preços são, como vimos, expressões monetárias do valor; pressupõem, portanto, a existência de moeda, e esta, por sua vez, uma economia de troca.

Num sistema de direcção central total que dominasse, desde a produção até ao consumo, toda a actividade económica, não se conceberiam nem a troca nem a moeda, e não haveria, portanto, lugar para o problema dos preços.

É que estes supõem sempre uma certa autonomia de comportamentos económicos individuais, uma relação entre quantidades de bens oferecidas e procuradas, cujo ajustamento se realiza precisamente pelo preço. Há uma dada oferta de bens a trocar por moeda, e um certo poder de compra expresso em moeda que os seus detentores se propõem trocar por aqueles bens. É através do preço que se ajustam as quantidades oferecidas e procuradas; um sistema de mercado supõe sempre, por definição, da parte da oferta, da parte da procura ou da parte de ambas, uma certa flexibilidade em função do preço sem o que aquele ajustamento não poderia operar-se.

Na realidade das diversas estruturas económicas que

supõem sempre, em proporções variáveis, elementos dos sistemas de direcção central e de livre economia de troca, há sempre lugar à formação de preços; simplesmente, as condições em que se opera são diversas, segundo é maior ou menor a importância de cada um daqueles dois princípios.

Pode haver um ajustamento da oferta à procura através do preço, por exemplo, quando, perante a autoridade de um comprador único que fixa um preço para a aquisição de certos bens, os produtores ou detentores se decidem a entregar àquele maior ou menor quantidade dos bens em questão; se esta é considerada excessiva ou insuficiente, a autoridade compradora diminuirá ou aumentará o preço a fim de provocar na oferta os movimentos que considera convenientes. Por outro lado, numa economia colectivista, as autoridades detentoras dos meios de produção e responsáveis por ela, põem em venda bens finais a um *preço fixo*, perante o qual a procura dos consumidores se manifesta com maior ou menor intensidade; o ajustamento da procura às existências de bens tem que ser conseguido pela autoridade vendedora através da fixação de preços capazes de trazer aquela ao nível destas.

Mas o caso típico de formação de preços é o das economias puras de troca, em que ofertas e procuras flexíveis ou elásticas realizam, através das flutuações de preços, um mútuo ajustamento em regime de plena liberdade de decisão por parte de todos os intervenientes — vendedores e compradores. É o caso das chamadas *economias de mercado*.

É em relação a essa hipótese básica que se estabelece uma teoria geral dos preços, considerando diversas possibilidades quanto à posição relativa de vendedores e compradores, e à maior ou menor autonomia das suas decisões.

9. Os mercados

a) *Noção de mercado*

Um *mercado é* constituído por um certo número de compradores dispostos a dar certa soma em moeda para adquirirem as quantidades de bens que desejam, e um conjunto de vendedores desejosos de trocar por moeda certas quantidades desses bens.

Cada um dos compradores e dos vendedores procura, naturalmente, realizar a transacção em vista nas melhores condições possíveis, quer dizer, os primeiros ao preço mais baixo, e os segundos ao mais alto que lhes for dado obter. Movem-se dentro de certos limites que constituem o seu plano de negociação — os compradores com um limite máximo de preço, os vendedores com um limite mínimo, uns e outros considerando as quantidades máximas e mínimas que admitem comprar ou vender, e entre as quais as quantidades efectivamente transaccionadas variam com o preço a que venha a proporcionar-se-lhes a transacção.

Das licitações recíprocas de compradores e vendedores resultam, afinal, a formação de um preço de mercado e um certo volume de transacções.

Um mercado supõe, portanto, certo número de compradores e de vendedores que se encontram, tomam conhecimento das mútuas disposições e acabam por decidir-se, por tomar uma opção entre as diversas soluções que se lhes oferecem, no intuito de realizarem a compra ou venda nas melhores condições possíveis.

b) *Os diversos tipos de mercados*

Do que dissemos, pode já concluir-se que a noção de mercado não está, para o economista, ligada à concepção

tradicional de *local* de encontro entre compradores e vendedores.

Tal concentração é um meio — o mais antigo, e ainda hoje o praticado para certos tipos de transacções — de estabelecer a comunicação entre compradores e vendedores, o confronto das suas recíprocas disposições e o fecho de contratos próprios de uma economia livre de troca.

O *mercado local* é, de facto, a forma tradicional e mais simples de realizar aquelas condições relativamente a bens de consumo e em âmbitos económicos restritos. Os mercados primitivos correspondiam à necessidade de trocas entre os produtores agrícolas e os artífices concentrados nas zonas urbanas; estas abasteciam-se, assim, de produtos da terra e os agricultores conseguiam a venda das suas colheitas e possibilidades de aquisição de produtos do artesanato local. Ao âmbito restrito em que se realizava a divisão do trabalho, correspondia o carácter estritamente local dos mercados. Estes não eram, assim, especializados. Acorriam a eles compradores e vendedores de uma grande variedade de produtos.

Mas, à medida que foram aumentando as possibilidades de comunicação e de transporte, uma actividade intermediária se foi desenvolvendo de que resultou o alargamento do âmbito dos mercados — o comércio.

O comerciante intermediário estabelecia as relações entre os diversos mercados locais, e essa ligação, à medida que se intensificava, alargava o respectivo âmbito porque punha em comunicação, embora indirecta, compradores e vendedores que antes se ignoravam. À medida que as vias de comunicação se aperfeiçoam e desenvolvem, os mercados vão-se tornando de locais em regionais para as mercadorias que podem ser objecto de conservação e transporte, e vão-se, ao mesmo tempo, especializando segundo os locais da produção dos bens, ou as conveniências da sua concentração em certos pontos especialmente favoráveis pelas facilidades de transporte e distribuição que proporcionam.

As grandes feiras periódicas da Idade Média são exemplo

do desenvolvimento deste tipo de mercados (1) e a importância que revestem faz com que sejam objecto de regulamentações e privilégios especiais.

A extensão progressiva da rede do grande comércio de distribuição, tornada possível pelo desenvolvimento dos meios de comunicação e transporte, pelo aperfeiçoamento do sistema de crédito e pelo estabelecimento de regimes jurídicos adequados, dá lugar ao aparecimento de grandes mercados internacionais de matérias-primas que tomam o aspecto de *mercados abstractos* quer dizer, de centros de negociação de mercadorias que neles não estão presentes, como as bolsas, as feiras de amostras, etc.

Um mercado no sentido económico é, pois, todo o conjunto de compradores e vendedores que comunicam entre si para debate das condições compra e venda de determinada mercadoria ou grupo de mercadorias e para a realização efectiva dessas operações.

Da centralização das ofertas e procuras e do livre debate das condições de compra e venda resulta, em cada momento, o estabelecimento de um *preço único* de mercado a que são realizadas todas as transacções e que é, assim, ao mesmo tempo, um factor de igualização da oferta e da procura e de orientação da economia.

O mercado supõe, pois, o conhecimento, por todos os intervenientes, das ofertas ou procuras dos outros, e a possibilidade de comunicarem entre si para realizarem as transacções possíveis. Essa comunicação e conhecimento são, nos mercados locais, assegurados pela concentração de compradores e vendedores, bem como dos bens a transaccionar, num determinado lugar, quer dizer pelo contacto pessoal entre aqueles, e em outros tipos de mercados por uma informação adequada e um sistema de publicidade e de comunicações que

---

(1) V. Dr.ª Virgínia Rau, *Subsídios para o estudo das Feiras medievais portuguesas*, Lisboa, 1943.

permita o conhecimento de todas as ofertas e procuras e a realização segura de contratos.

Do primeiro tipo são exemplos os mercados locais de bens de consumo, negociados a retalho, e do segundo as grandes bolsas de mercadorias e valores (1).

Entre estes dois tipos extremos situam-se formas intermediárias, caracterizadas pela maior ou menor extensão local ou especialização, pelos meios por que se estabelece a comunicação entre compradores e vendedores, pelos regimes jurídicos que lhes estão ligados, etc. Na verdade, o mercado supõe sempre um mínimo de organização tendente a estabelecer convenientemente a centralização das ofertas e procuras e garantir as transacções, e essa necessidade de organização é tanto maior quanto mais se afastam do tipo dos pequenos mercados *concretos* de bens de consumo para se aproximarem dos mercados *abstractos* onde se negociam, por grosso, bens intermediários e valores.

Estes últimos supõem, frequentemente, para assegurar a centralização necessária das ofertas e procuras, intermediários especializados e oficialmente acreditados, como os corretores das bolsas.

Toda esta institucionalização dos mercados tende, porém, a assegurar o melhor contacto entre ofertas e procuras com o objectivo da determinação de um preço, através da concorrência que entre compradores e vendedores se estabelece.

A análise das condições em que esse preço de mercado se forma para as diversas categorias de bens e nas diversas condições ou hipóteses-tipo de posição relativa de compradores e vendedores, é o objecto da *teoria dos preços.*

---

(1) Sobre as diversas espécies de mercados pode ver-se: Pierre Vigreux, *Les Marchés,* in *Traité d'Économie Politique* (direction de L. Baudin), vol. II, págs. 277 e segs.

c) *O preço do mercado*

Num mercado onde as compras e vendas se realizem livremente e em que todos os interessados conheçam as condições das ofertas e procuras individuais nele presentes, as transacções vêm a realizar-se, em cada momento, a um preço único, o chamada *preço de mercado* que é a síntese de ofertas e procuras individuais que nele se manifestam, as primeiras baseadas em limites mínimos de preço que cada vendedor está disposto a aceitar, e as segundas em limites máximos de preço por que cada comprador está disposto a fazer a aquisição que deseja. Evidentemente, os primeiros estarão sempre prontos a vender se o preço de mercado vier a ser superior ao seu limite mínimo, assim como os compradores estão dispostos a aproveitar as oportunidades que se lhes ofereçam de comprar por preço inferior ao limite máximo que tenham estabelecido nos seus planos individuais.

Mas, para cada vendedor, a existência de outros vendedores dispostos a realizar a venda de igual mercadoria por um preço mais baixo representa um obstáculo à realização do seu plano, ao passo que cada comprador disposto a fazer a compra por preço superior ao seu limite mínimo representa a oportunidade para obter uma vantagem suplementar. A posição dos compradores é inversa.

Como nenhum comprador e nenhum vendedor aceitará realizar a transacção em condições menos favoráveis do que as que poderia obter contratando com outro, e como os que não conseguem realizar as vendas ou compras dentro dos limites mínimos e máximos que tinham estabelecido se retiram do mercado, resulta que o preço vem a fixar-se no nível que assegura a correspondência entre as quantidades oferecidas a esse preço ou a preço inferior e as procuradas a esse preço ou a preço mais elevado.

É o que Böhm-Bawerk mostra no seu exemplo, que ficou clássico, do «par-limite», num mercado de cavalos. Böhm-

-Bawerk apresenta o quadro hipotético de um mercado de cavalos constituído por dez compradores e oito vendedores, ordenados, aqueles por ordem decrescente, e estes por ordem crescente dos preços por que estão dispostos a fazer a operação.

Esse quadro é o seguinte, com adaptação dos preços supostos a valores, em moeda nacional, mais aproximados dos actuais (1):

Compradores		Vendedores	
A1	12 000$	V1	4 000$
A2	11 200$	V2	4 400$
A3	10 400$	V3	6 000$
A4	9 600$	V4	6 800$
A5	8 800$	V5	8 000$
A6	8 400$	V6	8 600$
A7	8 000$	V7	10 000$
A8	7 200$	V8	10 400$
A9	6 800$		
A10	6 000$		

Ainda que *A10* e *V3*, *A9* e *V4*, *A3* e *V8*, se correspondam exactamente nos preços limites que como compradores e vendedores estabeleceram (respectivamente, *6 000$*, *6 800$* e *10 400$*), não vão realizar as transacções a qualquer daqueles preços uma vez que *V3* e *V4* têm compradores a preços mais elevados, e *A3* pode encontrar vendedor a preço mais baixo. Havendo compradores para 6 cavalos a um preço igual ou superior a *8 400$* e vendedores de igual número de cavalos a um preço igual ou inferior a *8 600$* o preço do mercado virá a fixar-se entre estes dois valores. Na verdade, conhecedores das ofertas de *V1* a *V5*, nenhum dos compradores *A1* a *A5* se disporá a pagar o preço que tinha como limite, e licitará com os outros para comprar àqueles vendedores; estes, por seu

(1) V. G. Pirou, *ob. cit.*, pág. 76.

lado, conhecedores daquelas procuras, não consentirão vender aos preços mínimos que tinham estabelecido, e licitarão entre si para as satisfazer. A licitação entre os compradores traduz-se em oferecer preço mais alto do que os competidores, e entre os vendedores consistirá em procurar a preferência de compradores dispostos a pagar preços mais altos, propondo-lhes preços menores que os concorrentes. Ao preço de *8 600$* haveria compradores para cinco cavalos e vendedores para 6, e ao de *8 400$* compradores para 6 e vendedores para 5. Daqui resultará que, ou *A6* se decide a pagar *8 600$* e o preço se fixa neste nível, ou *V6* a vender por *8 400$* para satisfazer a procura daquele ou chegam a um preço situado entre estes limites. *A6-V6* constituem o par cuja decisão vai acabar com a indeterminação do preço do mercado. *É o par-limite.*

O exemplo de Böhm-Bawerk — uma negociação de cavalos — é pouco adequado à realidade e à demonstração que pretende fazer, pela falta de fungibilidade da mercadoria que considerou. Na verdade, os cavalos não são todos iguais entre si; há sempre entre eles diferenças de pelagem, de dimensão, de temperamento, e é difícil admitir que entre os compradores haja perfeita uniformidade de critérios de preferência. Ora a unificação do preço, pelo mecanismo suposto no exemplo, tem como condição que a qualquer dos compradores seja indiferente comprar um ou outro dos animais oferecidos e que, portanto, se determinem apenas, nas suas decisões, pela razão do preço. Essa condição seria mais de supor em uma mercadoria perfeitamente fungível como, por exemplo, lotes iguais de trigo da mesma qualidade.

Mas, precisamente, esse *senão* que pode apontar-se ao exemplo do economista vienês, serve para pôr em foco um dos factores que mais frequentemente impedem a uniformidade dos preços no mercado e que é, precisamente, a falta de perfeita homogeneidade das mercadorias.

Se um dos compradores, por exemplo *A1*, tivesse preferência absoluta por um cavalo de determinada cor, e só o oferecido por *V8* correspondesse a tal preferência, *A1* e *V8* não

participariam das licitações do mercado e poderiam vir a realizar a transacção em condições muito diversas das dos restantes intervenientes; não ficavam compreendidos no mercado em questão. Se os três primeiros compradores tivessem a mesma absoluta preferência por aquele único cavalo, *V8* vendê-lo-ia, naturalmente, não pelos *10 400$* que estabelecera como limite, mas pelos *12 000$* admitidos por *A1*, e *A2* e *A3* teriam de retirar-se do mercado. Restariam no mercado dos restantes cavalos — que por hipótese se consideram como não sendo objecto de preferência especial por parte dos outros compradores—*A4* a *A10* e os vendedores *V1* a *V7*. O par-limite viria a ser constituído por *A8* e *V5* e a indeterminação do preço que deveria cessar com a sua decisão dava-se entre *7 200$* e *8 000$*. O facto de *A1* a *A3* não terem participado do mercado fez com que o preço baixasse, embora transaccionando-se no conjunto um igual número de cavalos, contanto com o que foi negociado à sua margem.

Mas a situação pode apresentar-se mais complexa ainda, e é essa a hipótese mais aproximada da realidade.

A preferência por este ou aquele tipo de cavalo não será absoluta, quer dizer, não determinará os compradores a renunciar à compra desde que não possam vê-la satisfeita. Será então, apenas, uma razão de diferenciação no preço: *A1* contentar-se-á com qualquer dos outros cavalos se não puder comprar o que prefere dentro de uma margem de preço, em relação aos demais, que considere razoável. Quer dizer, o conhecimento da existência de ofertas a preços muito mais baixos do que o tido como limite para o cavalo preferido, vai limitar a preferência, pelo que as licitações entre os vendedores dos restantes cavalos para obterem compradores a melhor preço o vão abranger também.

Para que haja um preço único de mercado é necessário, portanto, que a mercadoria seja perfeitamente homogénea e que compradores e vendedores se determinem exclusivamente pelo preço.

É esta a hipótese clássica de um mercado perfeito.

§ 2.º

A concorrência

10. Concorrência e monopólio

a) *O conceito de concorrência*

A concorrência é, pelo que vimos, a força unificadora e niveladora de preços no mercado, mas, sobre as condições necessárias para que a sua acção se exerça, larga tem sido e continua ainda a ser a discussão entre os economistas.

No pensamento dos primeiros clássicos, para que existisse concorrência seria suficiente a liberdade de comportamentos económicos individuais, quer dizer, a observância mais completa possível do princípio da não intervenção do Estado. Concorrência e liberdade económica eram, pois, uma e a mesma coisa (1).

A concorrência é a expressão da plena liberdade de comportamentos individuais movidos pelo interesse pessoal. Segundo Ch. Coquelin é «a competição geral dos homens que tendem, sempre, e seja qual for o caminho que sigam, a obter, à custa uns dos outros, vantagens que não podem ser igualmente e superabundantemente dadas a todos» (2).

---

(1) Vol. I, pág. 199.

(2) Ch. Coquelin, *Dictionaire d'Économie Politique*, Paris, 1852, vol. I, págs. 448 e segs. Apontando as vantagens de um sistema de concorrência livre, escreve o mesmo autor: «... é impossível estabelecer ou verificar as leis que a economia política nos revela sem fazer intervir a concorrência, pois é dela que todas essas leis derivam. No mecanismo da produção, como no da distribuição das riquezas, a concorrência mostra-se sempre, não como facto acidental, mas como um regulador soberano. É ela que regula o preço das mercadorias, que determina o nível dos salários e dos lucros, que produz as rendas financeiras quando necessário, que estabelece, enfim, o nível das remunerações e dos valo-

Em suma, a concorrência é a plena liberdade de comportamentos económicos determinados pelo interesse pessoal, num regime em que o Estado se limita a garantir a propriedade privada e assegurar o cumprimento dos contratos livremente celebrados.

Mas esta concepção simplista da concorrência e das suas vantagens teve de ir sendo corrigida e condicionada, à medida que o conhecimento da vida económica se ia aprofundando e que as próprias estruturas se transformavam.

Toma-se consciência de que a concorrência encarada pelos economistas não é um *estado natural* e de que não basta, por isso, uma atitude «não intervencionista» por parte do Estado para que ela se desenvolva com todos os seus predicados de factor de equilíbrio e, ao mesmo tempo, dinamização da vida económica.

Verifica-se que, se uma das vantagens da concorrência é assegurar o triunfo dos mais aptos e poder ser, por isso, um processo de selecção, é necessário, para tanto, que a disparidade entre os concorrentes, quanto a possibilidades de sustentar a competição, não seja muito grande, quer dizer que haja entre eles uma relativa igualdade, principalmente sob o ponto de vista de resistência financeira, sem o que ela pode perder as suas virtualidades de selecção e de equilíbrio (1).

Esta verificação conduz, nos domínios da doutrina, à evo-

---

res de toda a espécie. Diz-se, e é verdade, que estimula os produtores; mas faz muito mais: distribui-os e ordena-os. Se é o estimulante da produção é também, quando necessário, o seu freio. É uma luz e um guia ainda mais que um estimulante». E mais adiante: «Se a concorrência tivesse sempre reinado sem obstáculos, se tivesse podido desenvolver-se em toda a sua plenitude no seio das sociedades humanas, tal é a força virtual, o poder, a inesgotável fecundidade deste princípio, que a Humanidade teria marchado, de progresso em progresso, e com uma velocidade sempre crescente, para um futuro de prosperidade, de riqueza, de bem-estar geral, de que não pode sequer fazer-se ideia».

(1) V. E. Seligman, *Principes d'Économique* (trad. franc.), vol. I, pág. 176.

lução do pensamento clássico no sentido da solução neo-liberal (1).

No domínio da teoria, a concorrência deixa de ser tomada como uma situação naturalmente decorrente da liberdade de comportamentos económicos, para se tornar em uma *hipótese* que condiciona a análise e, particularmente, a do funcionamento dos mercados e da formação dos preços.

b) *A concorrência perfeita*

Na teoria dos preços e das trocas, segundo os métodos que assentam no conceito de equilíbrio, a concorrência é condição para que ele possa estabelecer-se, igualando a oferta e a procura a um nível de preço que assegure a sua paridade com o custo marginal e o máximo possível de transacções para uma oferta e uma procura dadas.

Para que possa conduzir a essa situação, a concorrência deve corresponder às características seguintes:

a) multiplicidade de compradores e vendedores;
b) pleno conhecimento, por todos os intervenientes, das disposições e planos dos demais;
c) consideração exclusiva do preço como elemento determinante das decisões de uns e de outros;
d) Uniformidade do produto.

Pondo de parte a última condição, cujo significado é óbvio, considera-se que aquelas características se podem resumir a dois conceitos: a *atomicidade* e a *fluidez*.

Atomicidade é a constituição da oferta global e da procura global por um número de compradores e vendedores suficientemente grande para que nenhum deles, individualmente considerado, possa ser um elemento significativo do conjunto; a sua conduta no mercado não pode por isso ser determinada pela

(1) Vol. I, pág. 252.

consideração de qualquer influência que ela possa ter na fixação do preço; este é um resultado que se lhe impõe sem depender por qualquer forma da sua vontade.

A atomicidade exclui, pois, a possibilidade de cada interveniente — na sua táctica de mercado — contar com a influência que a decisão de se manter nele ou de retirar a sua oferta ou procura, possa ter no preço. É um elemento infinitesimal de um conjunto que não pode dominar ou influenciar; é um elemento passivo no mecanismo do mercado.

Mas para que em tais condições o mercado perfeito possa funcionar e ter como resultado o estabelecimento de um preço, é mister que à atomicidade se junte uma outra condição — a fluidez.

Diz-se que uma oferta ou uma procura são *fluidas* quando todos os compradores e todos os vendedores têm conhecimento das outras ofertas e procuras presentes no mercado e optam livremente na escolha do outro co-contratante, determinados apenas pela razão do melhor preço — o mais alto para o vendedor, o mais baixo para o comprador.

Dada a coexistência destas duas condições na hipótese da concorrência perfeita, a disseminação do conhecimento das ofertas e procuras individuais tem como resultado, através das licitações entre compradores e vendedores, o estabelecimento final de um preço que, tal como o do exemplo de Böhm-Bawerk, satisfaz o maior número possível de intervenientes e apenas exclui do mercado os que nos seus limites máximos e mínimos de preço não tinham comprador ou vendedor possível.

É esta a hipótese da concorrência bi-lateral perfeita que na análise post-marshaliana dos preços tem servido de base ou ponto de partida à teoria económica.

c) *O monopólio*

À noção de concorrência perfeita opõe-se, geralmente, o conceito de monopólio.

Etimològicamente, e segundo a concepção corrente, o monopólio é uma situação de mercado em que um vendedor único se apresenta perante um número maior ou menor de compradores.

Esta situação — que pode provir de uma disposição legal que confere o privilégio referido, ou de condições naturais que o asseguram a determinada entidade, ou constituir, simplesmente, uma condição de facto — elimina a licitação de vendedores na procura do melhor comprador, ao passo que mantém a licitação de compradores para aquisição da mercadoria ao preço que o vendedor único fixar. Este pode, por isso, dominar o mercado, desde que, sendo livre de regular a oferta total por forma a obter um determinado preço, não oferece aos compradores outra opção que não seja o fazer a aquisição a esse preço ou renunciar a ela.

O monopolista pode assim fixar o preço que lhe assegure a maior receita total ainda que à custa de uma diminuição da quantidade vendida, ou, mesmo, dada a ausência de competidores, estabelecer preços diversos para cada comprador segundo os limites que este tiver estabelecido. Tem, pois, condições para tirar o máximo proveito do mercado.

Mas, tal como ocorre em relação à hipótese de concorrência perfeita de compradores e vendedores, a situação de monopólio raramente ou nunca, mesmo, poderá verificar-se de uma maneira que corresponda inteiramente à hipótese acima posta.

Na verdade, circunstâncias há que dominam a quantidade oferecida pelo monopolista pondo-lhe certos limites máximos ou mínimos — como é, por exemplo, a curva dos custos de produção; por outro lado, as possibilidades de «manejar» o preço em função da procura e de estabelecer preços diferenciais são limitadas pelas relações de substituição com outros bens que podem fazer desviar para estes parte da procura. Constituem, esses sucedâneos, uma concorrência indirecta ou potencial que limita as possibilidades de livre fixação do preço pelo monopolista. As situações de facto podem aproximar-se mais

ou menos da hipótese do monopólio perfeito mas raramente corresponderão inteiramente a ela.

Quer dizer: entre estes dois conceitos extremos da teoria clássica — a concorrência perfeita e o monopólio completo — a realidade é constituída por um grande número de casos intermediários mais ou menos aproximados de uma ou de outro; por isso, a teoria moderna dos preços tende a procurar precisamente quadros de análise que se acomodem com mais precisão à realidade complexa dos mercados.

Partindo das características da concorrência perfeita, e da maior ou menor medida em que elas se verificam, quer da parte dos compradores, isto é, da oferta, quer da parte dos compradores, ou seja da procura, e considerando as várias situações possíveis entre aquela e o monopólio, têm-se formulado classificações das diversas formas de mercado para estudar, em função delas, as leis dos preços.

11. As diversas «formas» de mercado

a) *O grau de atomicidade*

Teòricamente, sob o ponto de vista da atomicidade, a procura e a oferta podem variar desde a falta absoluta dela (vendedor ou comprador único) até à multidão de vendedores ou compradores.

Entre estas duas situações extremas, colocam-se as de pluralidade maior ou menor de compradores ou vendedores, licitando entre si no conhecimento de que a sua presença ou ausência do mercado, quer dizer a manutenção da oferta ou procura de cada um, tem uma influência significativa no preço.

Embora o conceito de monopólio, etimològicamente, e também na sua acepção mais corrente, exprima apenas a situação de *vendedor único*, e nesse sentido tenha sido empregada por Aristóteles (1) há também que considerar a posição inversa, ou

(1) Schumpeter, *History...*, pág. 61.

seja, a de um único comprador em face de uma multiplicidade de vendedores em concorrência entre si. Procurando designação correspondente de raiz grega, Joan Robinson, denominou *monopsónio* essa situação de mercado. Mas as expressões *monopólio de vendedor* e *monopólio de comprador* são também frequentemente usadas e têm, ainda que etimològicamente pouco correctas, a vantagem da clareza e da simplicidade.

Usaremos, por isso, as expressões *monopólio de vendedor* e *monopólio de comprador.*

O conceito de *oligopólio* corresponde a um número de compradores ou vendedores de determinado bem — ou de bens ligados por possibilidades de substituição — suficientemente restrito para que cada um possa ter em conta os efeitos da sua conduta no mercado sobre as dos seus competidores e o preço em geral (1) e para que sejam possíveis condutas orientadas no sentido de criar obstáculos à *entrada* de novos concorrentes.

Esta designação foi, pela primeira vez, usada por Morus na Utopia e referida apenas a vendedores, mas, como no caso do monopólio, para exprimir situação semelhante de parte dos compradores usaremos, não a expressão *oligopsónio,* mas a de *oligopólio* de compradores.

Finalmente, as situações de perfeita atomicidade de compradores ou de vendedores designam-se por concorrência de uns ou de outros, e quando a atomicidade se verifica simultâneamente em ambos diz-se que há concorrência bilateral.

Von Stackelberg, traçando um quadro esquemático da maneira por que estas diversas situações da oferta e da procura podem combinar-se para caracterizar as várias formas de mercado (2) permite-nos chegar às seguintes definições:

Concorrência perfeita: atomicidade de compradores e vendedores;

---

(1) George J. Stigler, *The Theory of Price,* pág. 222; Schumpeter, *ob. cit.,* pág. 305.

(2) *Princípios de Teoria Económica* (trad. espanhola), pág. 240.

Oligopólio: número restrito de vendedores perante atomicidade de compradores, ou vice-versa;

Oligopólio bilateral: número restrito, tanto de compradores como de vendedores;

Monopólio: um único vendedor ou comprador perante uma procura ou oferta atomística;

Monopólio limitado: um único vendedor ou comprador perante um oligopólio de compradores ou vendedores;

Monopólio bilateral: um único vendedor e um único comprador.

O conceito de monopólio *limitado* corresponde a situações em que as vantagens resultantes, para o vendedor ou comprador, da falta de concorrentes são, em maior ou menor medida, compensadas por um oligopólio da procura ou da oferta.

b) *A fluidez na oferta e na procura*

Já vimos que por fluidez se entende um estado de perfeito conhecimento, por parte dos compradores e vendedores, das ofertas e procuras presentes no mercado, e plena possibilidade de uns e outros, determinando-se apenas pela razão do melhor preço, optarem pelo co-contratante que considerem mais conveniente. Quer dizer, a fluidez supõe plena informação e plena flexibilidade de parte de compradores e vendedores e, além disso também, homogeneidade da mercadoria; esta é, na verdade, indispensável para que, como razão de decidir, tanto compradores como vendedores se determinem exclusivamente pelo preço.

Tal como a atomicidade, esta condição do conceito teórico de concorrência perfeita nunca se verifica de uma maneira completa. Insuficiência de informação, falta real ou aparente de homogeneidade do produto, influências estranhas ao preço no comportamento e preferências de compradores e vendedores, a acção sugestiva da propaganda, a consideração de interesses relativos a prazo mais longo que o curto prazo tido como próprio do mercado, a existência de avultados equipamentos

e dos custos fixos correspondentes que impedem uma perfeita adaptação da oferta às indicações da procura, são algumas das principais origens de insuficiente fluidez dos mercados.

Se a *publicidade* das ofertas e procuras é um factor de fluidez, e pode, mesmo, ser considerada essencial para que ela exista, já a *propaganda,* com o fim de criar preferências por certas marcas ou formas de apresentação dos produtos, a limita, visto que tende, precisamente, a levar os compradores a descriminações que vêm, de facto, quebrar a homogeneidade do mercado e permitir a diversificação de preços.

O espírito de *clientela,* quer por parte dos compradores quer pela dos vendedores, afecta igualmente a fluidez; a preferência por determinado vendedor ou comprador habitual, o desejo de manter o cliente ou de se assegurar da continuidade de um fornecedor — quando não preferências puramente subjectivas — podem levar vendedor ou comprador a optar por soluções em que a razão do preço não é a única, gerando-se assim diferenciação de preços no mercado. O mesmo acontece quando o hábito, a rotina, a preferência por certos locais (como nos centros urbanos, as lojas mais ou menos centrais, ou situadas em bairros mais ou menos *elegantes*) leva a diferenciações de preços que não são justificadas nem por considerações de qualidade dos produtos, nem por despesas de transporte, etc.

A fluidez pode, também, ser afectada pela falta de mobilidade física da mercadoria ou serviço transaccionado, e bem assim pela falta de perfeita mobilidade de compradores e vendedores.

Por fim, e pelo que respeita à oferta, a existência de custos fixos pode ter como resultado, sobretudo no prazo médio, a falta da sua adaptabilidade, consentindo os vendedores preços mais baixos do que o custo para evitar maiores prejuízos e se assegurarem de um certo escoamento do produto; criam, então, formas especiais de preço e pagamento, estabelecem preços duplos segundo as condições do comprador para se assegurarem de um alargamento do mercado, etc., etc.

Como se vê, a falta de fluidez vem quebrar a unidade do

mercado, ou por falta de informação, ou pela diferenciação de produtos, ou pela falta de mobilidade da oferta ou da procura.

c) *Classificação dos mercados em função da atomicidade e da fluidez*

Combinando a classificação de Stackelberg, feita em função da atomicidade, com as diversas situações de falta de fluidez na oferta e na procura, Jean Marchal estabelece um quadro das «formas» de mercado que compreende 16 tipos diferentes (1).

Reproduz-se esse quadro, adaptando as designações às que, pelas razões já expostas, nos parecem preferíveis.

Oferta / Procura	Um vendedor	Número limitado de vendedores	Muitos vendedores. Oferta não fluida	Muitos vendedores. Oferta fluida
Um comprador	Monopólio bilateral	Monopólio limitado do comprador	Monopólio imperfeito do comprador	Monopólio perfeito do comprador
Número limitado de compradores	Monopólio limitado do vendedor	Oligopólio bilateral	Oligopólio imperfeito de compradores	Oligopólio de compradores
Muitos compradores. Procura não fluida	Monopólio imperfeito do vendedor	Oligopólio imperfeito de vendedores	Concorrência duplamente imperfeita	Concorrência imperfeita de compradores
Muitos compradores. Procura fluida	Monopólio perfeito do vendedor	Oligopólio de vendedores	Concorrência imperfeita de vendedores	Concorrência bilateral perfeita

(1) V. Jean Marchal, *Le mécanisme des prix et la structure de l'Économie*, Paris, 1946, pág. 110.

O interesse das diversas formas de mercado, definidas pelo quadro em função da atomicidade e fluidez da oferta e da procura, não é igual em todos eles, mas o quadro tem, como diz Stackelberg em relação ao seu — traçado tendo apenas em conta o grau de atomicidade — a vantagem da *simetria* nas diversas situações que define.

Nota-se, por outro lado, que as situações de monopólio ou oligopólio, tanto de compradores como de vendedores, não são feitas em função do grau de fluidez própria. Quer dizer, parece que, em qualquer daquelas situações, o problema da maior ou menor fluidez da posição dos que as detêm é destituída de interesse, o que é duvidoso.

Pelo menos na situação de oligopólio, é perfeitamente compreensível uma falta de fluidez dos oligopolistas, se não já por informação insuficiente, por qualquer das outras razões que podem determiná-la. Pode, porém, presumir-se que a posição monopolista ou oligopolista, quer na compra quer na venda, supõe sempre uma *táctica de domínio* do mercado que, por si, exclui limitações por falta de fluidez, e antes, apenas, o melhor aproveitamento da falta de fluidez do outro campo. Por isso nestas últimas hipóteses, se fala em monopólios ou oligopólios imperfeitos, no sentido de uma imperfeição relativa à *unidade de preço*, e sem qualquer significado de limitação das possibilidades de domínio no mercado. Na verdade, a consequência da falta de fluidez no campo oposto ao do monopolista ou oligopolista, é permitir-lhe fazer uma descriminação de preço, pela qual, dividindo compradores ou vendedores, tenta obter do mercado uma maior vantagem global.

Com este esclarecimento acerca do sentido do monopólio ou oligopólio imperfeitos, esta designação parece mais apropriada que a de monopólio ou oligopólio «viscoso» usada pelo professor Marchal.

12. Novos aspectos da teoria da concorrência

a) *Crítica dos conceitos de concorrência e monopólio perfeito*

O conceito de concorrência perfeita, assente na verificação cumulativa das características da atomicidade e da fluidez, permite, como teremos ocasião de ver, uma explicação lògicamente aceitável da formação de um preço único de equilíbrio dos mercados.

Não é, porém, uma realidade estrutural, mas uma simples hipótese para a análise teórica da formação dos preços.

Na verdade, se considerarmos a concorrência definida por aquela forma, ela perde todas as virtualidades de factor de progresso equilibrado ou harmonizado que a teoria clássica lhe atribuía. Os sujeitos económicos — compradores ou vendedores — são elementos puramente *passivos* de um mecanismo que exclui todo o progresso, e supõe apenas um ajustamento de quantidades compradas e vendidas. A hipótese serve exclusivamente para a explicação dos preços no período curto.

Ora, o sentido corrente, que é também o clássico, de concorrência, apresenta-nos esta como uma emulação, uma licitação recíproca entre compradores e vendedores que, além de constituir correctivo para o empenho de cada um em obter, à custa dos demais, o preço que melhor sirva os seus interesses pessoais, é um processo de selecção dos mais aptos e de orientação da produção no sentido mais conveniente, um estímulo para o desenvolvimento da produção e para a diminuição dos seus custos. Quer dizer, compreende um conjunto de factores de natureza dinâmica de que aquele conceito neoclássico completamente se alheia.

O conceito completo de concorrência perfeita não pode, por isso, limitar-se àquela hipótese.

A atomicidade, por exemplo, não é mais do que uma condição de igualdade relativa de forças entre os competidores,

necessária, como vimos, para que a concorrência seja um factor de equilíbrio. Mas isso não quer dizer que só pela atomicidade aquela igualdade possa realizar-se. Podem admitir-se situações de equilíbrio de forças relativas e do interesse em comprar e vender quantidades maiores ou menores de uma dada mercadoria, entre componentes de um mercado em que não possa encontrar-se a característica da atomicidade. Essa mesma situação se pode dar, até, no monopólio bilateral.

Por outro lado, mesmo quando há um grande número de compradores e de vendedores em condições pràticamente correspondentes ao conceito teórico de atomicidade, a verdade é que a insuficiente liquidez do mercado e a falta de uma inteira homogeneidade do produto levam cada um dos concorrentes a procurar uma posição de exclusivo ou, pelo menos, de preferência. Quer dizer, cada vendedor e cada comprador procura sempre, através da negociação, do debate prévio das condições da compra e venda, obter como que um elemento infinitesimal de monopólio.

Quando se passa do curto período para o período médio e, ainda mais, para o longo, a insuficiência daquele conceito de concorrência é ainda mais patente.

Na verdade, tanto num como noutro a extensão do tempo permite à oferta reagir aos preços através de variações da produção e até, no período longo, através de alterações da sua capacidade, transferências de factores de uma para outra produção e modificações do equipamento e da técnica. Estas possibilidades acomodam-se mal, se é que se acomodam, a uma noção de concorrência em que todos os participantes do mercado são, por ínfimos, iguais.

Arma da concorrência é, certamente, o espírito de inovação que tende a criar, além de vantagens quanto aos custos ou à qualidade dos produtos, condições de preferência que representam elementos de monopólio, e sem os quais aquela não teria o carácter de factor dinâmico.

A concorrência no seu aspecto dinâmico supõe, essencialmente, uma igualdade de oportunidades para comprar ou ven-

der nas melhores condições, mas não uma igualdade de situação de compradores e vendedores com as mesmas escalas de preferências e os mesmos diagramas de custos. É pela selecção dos mais eficientes na produção e dos que na procura asseguram uma maior utilidade aos bens transaccionados, que a concorrência é um factor de progresso. Mas para isso compreende sempre, como vimos, certos elementos de monopólio.

Em suma, parece ser mais pela posição relativa de compradores e vendedores do que por um certo tipo de composição da oferta e da procura que a concorrência deve vir a definir-se como pura ou perfeita.

Também a afirmação de que o monopólio é o contrário da concorrência, e de que um conceito exclui o outro, corresponde muito defeituosamente à realidade.

Além de, como se notou, a concorrência comportar sempre, de facto, certos elementos de monopólio, também nos casos considerados de monopólio perfeito não pode dizer-se que a concorrência, como acção limitadora exercida por outras ofertas ou procuras licitando com a do monopolista, esteja inteiramente excluída.

De facto, a liberdade de fixação do preço pelo monopolista vendedor, segundo um plano visando exclusivamente a realização, no curto prazo, do lucro máximo, pode ser, e é muitas vezes, limitada pelo objectivo de evitar a concorrência de sucedâneos que se ofereçam a preços mais baixos. Da mesma forma, nos monopólios de comprador, o receio de que os vendedores, perante a baixa de preços por aquele imposta, ofereçam o seu produto como sucedâneo de outros bens pode limitar aquela baixa.

Por fim, em todos ou quase todos os monopólios de facto, põe-se sempre o problema da *entrada*, isto é, do possível aparecimento de novos vendedores ou compradores, a constituir como que uma concorrência *potencial* que tem de ser considerada na política de mercado do monopolista.

b) *As teorias da concorrência imperfeita e da concorrência monopolista*

Tanto a teoria clássica como a neoclássica da concorrência e do monopólio assentam na ideia de que estes dois conceitos se excluem mùtuamente.

«Quando o monopólio se estabelece só se pode criá-lo excluindo a concorrência; quando a concorrência se generaliza, fica, pelo simples facto, destruído o monopólio (1).

Ora, a verdade é que as definições de concorrência e monopólio que têm servido de hipóteses-base para as teorias dos mercados e dos preços, dominadas como são pela ideia de uma antinomia necessária e total, se afastam da realidade dos mercados onde não é fácil encontrar situações que correspondam perfeitamente àqueles conceitos teóricos.

Por isso, a teoria dos preços tem estudado, além daquelas hipóteses extremas, diversas formas intermediárias de mercados, caracterizadas pelo maior ou menor grau de atomicidade e fluidez da oferta, da procura, ou de ambas, e que seriam como *híbridos* da concorrência e do monopólio nas suas formas perfeitas ou *puras*. É o caso das classificações de von Stackelberg e de Jean Marchal.

Essas formas intermediárias ou, pelo menos, as mais importantes delas, têm sido objecto de análises teóricas dentro do método dos equilíbrios parciais, isto é, considerando hipóteses diversas de posições relativas de oferta e de procura de um determinado bem ou categoria de bens, *e supondo invariáveis todos os elementos não abrangidos na hipótese*, ou seja, não levando em conta as relações do mercado dos bens considerados com outros mercados — as influências que deles recebem e as reacções que neles provocam.

---

(1) Dr. José J. Teixeira Ribeiro, *Teoria Económica dos Monopólios*, pág. 10.

Em 1933, duas obras — uma do professor americano E. Chamberlin, e outra da notável economista inglesa Joan Robinson — vieram pôr o problema sob novos aspectos.

Joan Robinson parte da análise do comportamento de firmas produtoras agindo racionalmente no mercado, em vez da de uma oferta atomística constituída por um número indefinido de pequenos vendedores cujo comportamento individual é destituído de significação para o conjunto. Analisa, primeiro, o caso de uma única firma vendedora, e, portanto do monopólio, perante várias situações de procura, e é desse caso de monopólio que *deriva* a noção de concorrência, isto é, de pluralidade de firmas ou empresas competindo entre si na oferta.

Considerando a concepção tradicional da concorrência perfeita — pressupondo a existência de um tão grande número de firmas produtoras que a mudança na produção de cada uma delas tem uma influência desprezível sobre a produção no seu conjunto—e, por outro lado, um mercado de compradores «perfeito», isto é, em que todos os compradores reagem de maneira idêntica às diferenças de preço operadas pelos diversos vendedores — a Sr.ª Robinson nota que, se a primeira condição pode em alguns casos ser razoável aproximação da realidade, a segunda é absolutamente excepcional (1).

As «imperfeições» do mercado, causadoras daquela falta de uniformidade de comportamento dos compradores, são de várias ordens. A primeira é a inércia ou ignorância que os impede de se moverem instantâneamente de um fornecedor para o outro à mais pequena diferença no preço pedido. Mas, além dessa, há muitas mais e, principalmente, as diferenças na localização e portanto, nos encargos de transportes, a influência da garantia de qualidade dada por uma marca ou um nome acreditados e conhecidos, as diferenças de qualidade do serviço e facilidades dadas pelos diversos vendedores — rapidez,

---

(1) *The Economics of Imperfect Competition* (ed. 1954), págs. 89 e segs.

crédito, etc. — a própria interpretação da diferença de preços como correspondendo a uma diferença de qualidade e, finalmente, a propaganda, sob as suas diversas formas, que influencia o espírito dos compradores num ou noutro sentido.

Ora, a concorrência entre as firmas produtoras consiste em aproveitarem estas *imperfeições do mercado* para fazer aumentar a procura dos seus próprios produtos, quer dizer, tomar a maior parte possível da procura global. Numa palavra, a concorrência entre as firmas vendedoras dá-se precisamente pelo aproveitamento daquelas imperfeições.

«Os produtores rivais, competem uns com os outros em qualidade, em facilidades e em propaganda, assim como em preço, e a própria intensidade da concorrência, forçando-os a atrair compradores por todas as formas possíveis, fracciona o mercado e faz com que nem todos os compradores ligados em maior ou menor grau a uma dada firma vendedora pelas vantagens que ela lhe oferece, a deixem imediatamente por um rival que oferece bens semelhantes a um preço infinitesimalmente inferior» (1).

É, pois, a partir do conceito de que a concorrência entre os vendedores supõe necessàriamente a existência de *imperfeições* no mercado que a Sr.ª Robinson faz a análise da formação dos preços em diversas hipóteses, desde o monopólio de comprador ou vendedor até à concorrência, e considerando não apenas os mercados de bens finais, mas também os de factores de produção, nomeadamente o trabalho.

A teoria da concorrência monopolista de E. H. Chamberlin — contemporânea, no aparecimento, da obra de Joan Robinson — apresenta com ela muitos pontos de contacto. Mas Chamberlin dá particular importância a um fenómeno que tem como inseparável da concorrência entre vendedores e que, no entanto, é incompatível com a hipótese clássica da

---

(1) *Ob. cit.*, pág. 90.

concorrência perfeita: é o fenómeno da *diferenciação do produto* que constitui, para cada vendedor, uma arma ou instrumento indispensável à competição com os demais. A liquidez do mercado é, assim, o elemento da hipótese clássica da concorrência perfeita que a teoria de Chamberlin põe especialmente em causa.

A análise de Chamberlin põe-nos, como a de J. Robinson, em frente, não de uma oferta proveniente de uma *indústria* constituída por uma multiplicidade de vendedores cada um dos quais se adapta uniforme e passivamente às indicações do mercado em que não pode exercer qualquer influência, mas de unidades produtoras, empresas ou, para usar a terminologia actualmente preferida, *firmas*, que procuram realizar condições para levar ao máximo os seus lucros.

Mas Chamberlin procura, logo de início, distinguir a concorrência *pura* da concorrência *perfeita* (1).

A concorrência *pura* supõe dois requisitos: o primeiro é a acentuada pluralidade de compradores e vendedores, e a segunda é a homogeneidade do produto. Mas o mercado pode reunir estas condições de concorrência pura e apresentar outros aspectos de imperfeição, como falta de mobilidade completa de factores, mais ou menos perfeito conhecimento do futuro, etc.

Ora, daqueles dois elementos da concorrência pura, o segundo — perfeita homogeneidade do produto — dificilmente se verifica o que é aproveitado sempre pelas firmas vendedoras para se assegurarem de uma posição especial, isto é, de um elemento, ainda que parcial, de monopólio. Toda a técnica da propaganda, do estabelecimento de marcas, da angariação de uma clientela é dirigida no sentido de criar no mercado uma diferenciação, objectiva ou simplesmente subjectiva, que permita à firma vendedora acumular elementos de monopólio,

---

(1) Edward H. Chamberlin, *Teoria de la competencia monopólica* (trad. esp.), pág. 19.

isto é, diminuir as possibilidades de os seus compradores optarem por outra oferta.

Todo o mercado supõe, portanto, elementos de concorrência e de monopólio. Por isso Chamberlin, partindo da análise do equilíbrio dos preços na hipótese de concorrência pura segundo a sua definição, analisa depois os preços nos casos sucessivos de duopólio e oligopólio até chegar à análise da concorrência monopolística.

Esta resulta da diferenciação, objectiva ou subjectiva, do produto; por virtude dessa diferenciação, os compradores ligam-se aos vendedores segundo as suas preferências e não, como na hipótese de concorrência pura, pelo simples acaso.

Como, porém, existe sempre uma diferenciação por ligeira que seja, há sempre, *de facto,* em toda a concorrência, elementos de monopólio, como também no monopólio há sempre, em maior ou menor grau, a concorrência virtual de produtos de substituição que oferecem ao comprador alternativas que diminuem o comando do monopolista (1).

Por isso, de facto, as forças de concorrência e monopólio não se excluem, e muitas vezes ambos os conceitos têm de ser considerados para se dar uma explicação inteligível da formação dos preços.

Em todos os mercados concretos pode dizer-se que as forças de concorrência e de monopólio estão sempre presentes, em maior ou menor grau, e a análise da concorrência monopolista abrange por isso, segundo Chamberlin, o monopólio no sentido corrente.

O monopólio absoluto ou *puro,* é um conceito ideal, como o da concorrência pura, e só se verificaria quando uma única entidade oferecesse todos os produtos capazes de serem vendidos, porque então, ter-se-ia, por definição, eliminado a concorrência de todos os sucedâneos.

---

(1) Chamberlin, *ob. cit.,* págs. 86 e segs.

Em suma, a ideia de monopólio ligada à diferenciação do produto que as firmas concorrentes procuram utilizar para alcançar um *comando* mais ou menos extenso da oferta, é o ponto de partida de uma análise dos mercados em que o fenómeno da substituição — limitando a diferenciação ou a posição aparentemente *exclusiva* das forças de monopólio — abre opções aos compradores e constitui o elemento de concorrência.

A análise dos mercados pode assim ser feita de uma maneira mais lógica e realista sem recorrer à formação de hipóteses híbridas de dois elementos considerados irredutìvelmente antagónicos (1).

c) *Estado actual da teoria da concorrência*

A teoria da concorrência monopolista, bem como a da concorrência imperfeita da Sr.ª Robinson, importam um certo número de diferenças no significado de conceitos-base, relativamente às hipóteses correntes da concorrência perfeita e do monopólio.

Como nota R. Triffin (2), ao passo que a hipótese da concorrência perfeita da escola de Cambridge nos põe perante uma oferta homogénea feita por uma «indústria» constituída por grande número de produtores, cada um dos quais não tem importância significativa em relação ao conjunto e cujo comportamento não é, por isso, objecto de análise especial, aquelas novas teorias da concorrência põem-nos perante uma oferta constituída por um número maior ou menor de *empresas*, ou *firmas*, cujo comportamento no mercado é, precisamente, o objecto da análise.

Só no monopólio do vendedor é que a análise «clássica» faz

---

(1) V. T. Perroux, *L'Économie du XXe Siècle*, págs. 108 e segs.

(2) *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Cambridge, 1956, págs. 7 e segs.

o estudo da *firma*, visto que, nesse caso, a sua posição se confunde com a oferta total da indústria.

Ora, partindo sempre do estudo do comportamento da firma, as novas teorias podem estabelecer uma transição contínua desde a hipótese da concorrência pura no sentido dado por Chamberlin, até ao do monopólio. O comportamento da firma, procurando sempre um monopólio, ou pelo menos elementos dele, é o ponto a partir do qual se estuda o ajustamento de forças económicas entre firmas, ou grupos maiores ou menores de firmas, que competem entre si.

Por outro lado, estas teorias põem em foco o problema da *entrada*, isto é da dependência em que, nos casos de monopólio e oligopólio, a formação dos preços está do receio do aparecimento de um novo vendedor ou comprador, que constitui uma «concorrência potencial» relevante para o comportamento do monopolista ou oligopolista, e conduz muitas vezes à moderação dos preços e, também, à constituição de coligações entre vendedores ou compradores.

Mas, além destes, a teoria da concorrência monopolista apresenta, ainda, um outro aspecto notado por Triffin.

Se a hipótese clássica da concorrência perfeita se adapta à utilização, na análise dos preços, do método dos equilíbrios parciais, a da concorrência monopolista presta-se e, mais do que prestar-se, conduz a uma análise em termos de equilíbrio geral.

Na verdade, partindo do comportamento da *firma* perante um mercado não homogéneo, a procura é tomada no sentido, não de uma procura global, mas de uma previsão, por cada vendedor, da procura com que pode contar. Mas, sendo assim, a possibilidade de substituição por mercadorias mais ou menos semelhantes tem um importante papel, porque estabelece a ligação entre os diversos mercados parcelares em que o mercado geral se fracciona. Quer dizer: a análise já não é feita considerando oferta e procura globais de um determinado bem, num mercado isolado e, portanto, considerando invariáveis todos os outros factores; tem por objecto o comportamento de

firmas ou grupos de firmas em face de condições de interdependência externa cujo estudo, em âmbito cada vez mais largo, nos conduz ao do equilíbrio económico geral.

As teorias da concorrência monopolista tiveram, certamente, o grande mérito de pôr em foco a necessidade de ultrapassar, na análise dos preços, a hipótese da confrontação de ofertas e procuras atomísticas — aquelas tendo por objecto produções homogéneas, e as segundas a satisfação de consumos globais de determinados bens, *considerando invariáveis todas as outras condições.* Porém, não podem ainda ter-se como soluções completas do problema, além do mais por o terem especialmente considerado sob o puro ângulo do comportamento dos vendedores, e não terem suficientemente em conta a influência das posições gerais da oferta e da procura nas variações dos preços.

Por outro lado, a teoria da concorrência monopolista, como a da concorrência imperfeita, conduzem a distinguir as posições de concorrência e monopólio, bem como as situações intermediárias, principal, quando não exclusivamente, através das curvas de oferta e de procura das firmas, sem ter em consideração suficiente os elementos objectivos que definem uma ou outra situação. Quer dizer, as situações de concorrência e de monopólio aparecem-nos caracterizadas pela formação dos preços e não como situações, *à priori* definidas, de que essa formação depende. O problema de saber se a concorrência deve ser definida pelos seus requisitos ou pelas suas consequências, resolve-se neste último sentido (1). Ora, interessa conhecer também o conjunto de condições de que aquela formação depende.

A teoria da concorrência monopolista parte, por outro lado de um certo número de permissas que a colocam tão fora

(1) V. Stigler, *ob. cit.*, pág. 12.

da realidade como a teoria clássica, e uma delas é a da simetria entre os componentes dos grupos que considera. Mas essa simetria está longe de se verificar.

François Perroux, depois de procurar definir o que chamou o *efeito de domínio* nas economias de troca — a influência, ou possibilidade de acção irreversível, exercida por um sujeito económico sobre outro (seja um indivíduo, uma firma, um agrupamento de firmas ou interesses ou, mesmo, uma economia nacional) — define a concorrência como o exercício de um efeito de domínio sempre ameaçado e sempre revisível no quadro de *regras de jogo* de que resulta um processo de criação e de selecção (1).

Esta é uma definição institucional de concorrência a que devem corresponder, na análise teórica, hipóteses de base que se não conciliam com a da igualdade ou simetria suposta pela teoria da concorrência monopolista.

O que constitui elemento básico da concorrência é o conjunto de possibilidades de licitação entre os compradores e entre os vendedores, por um lado, e, por outro, de opção de cada um dos intervenientes no mercado entre as diversas soluções que aquela licitação lhes oferece.

É da relativa igualdade das condições de licitação e opção, ou melhor, da extensão da margem entre preços e custos para além da qual as licitações e opções se alteram em termos de provocar uma reacção no sentido do equilíbrio entre eles, que o maior grau de concorrência ou a maior influência das forças de monopólio dependem.

Mas a teoria económica não encontrou ainda conceitos básicos que sintetizem estas condições de maneira suficientemente precisa para constituir instrumento de análise da concorrência em todos os seus aspectos — no da formação dos

---

(1) *L'Économie du XXe Siècle* (Paris, 1961), págs. 25 e segs. e, especialmente, 99 a 107.

preços dos bens de consumo e dos bens intermediários, no da produção e da distribuição, etc.

Como diz Triffin (1) as teorias da concorrência monopolista e da concorrência imperfeita são demasiado recentes para terem podido alcançar um ponto de cristalização capaz de ligar as exposições dos casos particulares num corpo comum de pensamento.

Por isso, apesar dos defeitos que podem apontar-se-lhes e com as reservas correspondentes, é ainda na base dos conceitos clássicos de concorrência e monopólio como pontos extremos e opostos da análise, e na consideração complementar dos casos intermediários que, numa primeira aproximação do problema, se pode expor mais fàcilmente a teoria dos preços.

(1) *Ob. cit.*, pág. 13.

CAPÍTULO III

TEORIA DOS PREÇOS

§ 1.º

A procura

13. Procura e consumo

a) *Procura de bens finais e de bens intermediários*

A procura é a manifestação exterior das necessidades humanas, determinantes da actividade económica. Numa economia monetária, traduz-se na disposição de um certo poder de compra ou uma certa quantidade de moeda para a aquisição de um bem desejado.

Os bens, objecto de procura nos mercados, são da mais diversa natureza: desde os bens e serviços finais — de uso ou de consumo — até aos bens intermediários — matérias-primas, bens instrumentais, etc.

A maneira por que a procura destas diversas categorias de bens se desenvolve é, naturalmente, muito variável porque diversas são também as condições de que depende.

A procura de bens finais é essencialmente influenciada pelas necessidades humanas e pelo rendimento disponível. A dos bens intermediários é dominada por previsões sobre as exigências futuras da produção, sobre a produtividade das combinações em que podem ser empregados, etc.

A procura dos bens intermediários tendo em conta todos

os factores que nela podem exercer influência pôr-nos-ia, porém, em face de toda a teoria da produção.

Dentro do critério metodológico dos equilíbrios parciais teríamos que distinguir entre as diversas categorias de bens e serviços para proceder a análises apropriadas a cada um deles sem ter em conta as suas interligações com outros mercados, isto é, partindo sempre do princípio de que o mercado que está sendo analisado funciona sem exercer sobre os outros qualquer acção reversível e, portanto, considerando dadas e estáveis todas as condições situadas fora do âmbito da análise.

Mas uma teoria dos preços dos bens intermediários estabelecida desta forma, além de perder unidade, alhear-nos-ia — pela suposição da invariabilidade de todas as condições exteriores ao mercado considerado — das relações necessárias que eles mantêm com as condições de produção e distribuição do rendimento.

Ora, como o destino da actividade económica é a satisfação das necessidades e, portanto, o consumo em que elas se traduzem, são os preços dos bens de consumo que em última análise influenciam a actividade produtora e a distribuição dos rendimentos.

Por isso, a procura encarada numa teoria dos preços segundo o método dos equilíbrios parciais é, fundamentalmente, a procura do consumidor, partindo-se do princípio que o sistema económico *transmite* essa procura às actividades e bens intermediários através das relações de produção e que o rendimento desta resultante se distribui em termos de assegurar o equilíbrio dos mercados.

É partindo destes pressupostos que se empreende a análise da procura.

b) *O poder de compra e a procura*

Numa economia monetária, como dissemos, a procura consiste na oferta de certas somas em moeda para aquisição do bem desejado.

As quantidades de moeda que os consumidores estão dispostos a ceder em troca do objecto da sua procura dependem, de facto, de uma série de factores dos quais a análise estática dos preços tem de abstrair.

O rendimento nacional traduz-se, como sabemos, em fluxos de moeda ou poder de compra resultantes do pagamento de factores da produção, e é esse poder de compra que se manifesta nos mercados.

Mas os indivíduos detentores desse poder de compra podem dar-lhe vários destinos e, particularmente, empregá-lo no consumo ou na poupança. A poupança, por seu lado, pode ser conservada no estado líquido ou traduzir-se em procura de bens intermediários.

Uma procura de bens finais depende, portanto, do rendimento e da propensão para o consumo e, também, da preferência pela liquidez que, influenciando através da taxa de juro o investimento, é factor determinante do nível de rendimento.

Mas, para a teoria dos preços, abstrairemos destas influências, considerando como um dado o poder de compra destinado ao consumo para determinar como, em face dele e das quantidades disponíveis de bens, se vêm a estabelecer os preços destes num certo período.

14. Procura individual e procura global

a) *A procura do consumidor*

Suponhamos uma procura de bens finais desenvolvida, nos mercados próprios, pelos respectivos consumidores, sejam indivíduos vivendo autònomamente, ou chefes de família tendo a seu cargo a respectiva sustentação.

Tenhamos ainda como dados a parte do rendimento que o consumidor destina à poupança e a que aplica à aquisição daqueles bens, abstraindo, portanto, das reacções da poupança às variações de preços. Cada consumidor dispõe, assim, de

um certo poder de compra aplicável à aquisição de bens de consumo no período considerado.

Como vai distribuir-se a procura desse comprador pelos diversos bens incluídos no seu quadro de consumos?

O máximo de satisfação corresponderá ao nivelamento das satisfações marginais obtidas pela utilização dos bens que venha a adquirir.

Posto o problema em termos de moeda, pode dizer-se que a melhor utilização do poder de compra disponível corresponderá a uma distribuição tal que, dados os preços do mercado, as utilidades marginais obtidas da última fracção de moeda aplicada à compra de cada bem sejam iguais.

Mas, na prática, os bens não são divisíveis em fracções infinitesimais e as unidades a que se refere a procura dos diversos bens não são idênticas. Por isso, aquele princípio se pode, em relação aos preços, exprimir da forma seguinte: a melhor utilização de um poder de compra dado alcança-se quando se igualam as proporções entre os preços e as utilidades marginais dos diversos bens que o consumidor adquirir.

Considerando três bens — A, B e C — medidos em unidades adequadas ao consumo de um indivíduo, suponhamos que às quantidades sucessivas desses bens correspondem as utilidades marginais seguintes:

N.º de unidades	utilidades marginais		
	A	B	C
1	20	15	16
2	18	12	12
3	12	8	8
4	4	3	0
5	0	0	

Se os preços por unidade forem, para A 2$00, para B 4$00 e para C 6$00, e o consumidor dispuser de 32$00 para a aquisição desses bens, como distribuirá o seu poder de compra para alcançar com ele o máximo de satisfação?

Destinará 8$00 à aquisição de 4 unidades de A, 12$00 à

de 3 unidades de B e outros 12$00 à de 2 unidades de C, conseguindo assim a mesma proporção (2:1) entre as utilidades marginais conseguidas de cada bem (respectivamente, 4, 8 e 12) e o respectivo preço.

Qualquer outra solução importaria uma diminuição da utilidade total conseguida. Na verdade, para adquirir mais uma unidade de B obtendo a utilidade marginal de 3, teria de sacrificar duas unidades de A, perdendo com elas uma utilidade total de 16; se, para adquirir mais uma unidade de A e outra de B sacrificasse uma unidade de C, ficando reduzido à outra, perderia em utilidade total 12, para ganhar em B um acréscimo de 3 e em A, por atingir o ponto de saciedade, nada.

Realiza, pois, daquela forma, a maior igualdade possível entre as utilidades auferidas das últimas unidades monetárias nas diversas utilizações que lhes dá (1).

b) *O efeito de substituição e o efeito de rendimento*

O que acaba de expor-se explica a razão por que, quando o preço de um bem diminui, o consumidor aumenta a sua procura desse bem: a baixa de preço permite-lhe manter a proporcionalidade preço-utilidade marginal quando esta decresce pelo maior número de unidades disponíveis. Se, no exemplo atrás formulado, supusermos uma baixa do preço do bem C de 6$00 para 4$00, o consumidor, aumentando de uma unidade as suas compras de C, continuará a manter entre a utilidade marginal e o preço a mesma proporção que nos outros bens (8/4 = 2/1).

Na medida em que entre os bens pelos quais o consumidor distribui o seu poder de compra há relações de substituição,

---

(1) Jean Marchal, *Le Mécanisme des Prix et la Structure de l'Économie*, págs. 24 e segs.

ao aumento do consumo do bem por virtude da diminuição do seu preço, corresponde, geralmente, variação inversa da do seu sucedâneo. O contrário se dá no caso de alta de preço.

Se considerarmos, por exemplo, os consumos de pão de trigo e de centeio, e em dado momento o preço do primeiro baixar, o consumidor que utilizar em certas proporções as duas qualidades de pão tenderá a aumentar as compras do primeiro à custa de uma redução no consumo do segundo.

Suponhamos que a escala de decréscimo das utilidades marginais das duas qualidades de pão é a seguinte:

N.º de unidades	utilidades marginais	
	trigo	centeio
1	20	9
2	18	7
3	12	4
4	4	1
5	0	0

Suponhamos ainda que o consumidor destina 7$50 para a compra de pão e que os preços do de trigo e do de centeio são, respectivamente, de 3$00 e 1$50. Segundo o princípio atrás enunciado, o consumidor distribuirá aqueles 7$50 comprando duas unidades de pão de trigo e uma de centeio, realizando assim a igualdade das proporções entre utilidade marginal e preço nas duas qualidades de pão. Na verdade, $18/3 = 9/1{,}5$. Se, porém, o preço do pão de trigo baixar de 3$00 para 2$50, a igualdade já não se mantém e o consumidor aplicará todo o seu poder de compra à aquisição de 3 unidades de pão de trigo, com o que obterá uma maior utilidade total.

Alfred Marshall, considerando estas reacções, partiu do princípio de que se davam sempre no mesmo sentido, isto é, que a baixa do preço de um bem era sempre um factor de aumento do seu consumo; a este efeito de variação do preço chamou, por isso, efeito de *substituição*, e porque foi ele o

primeiro a empreender a análise teórica do problema, outros lhe dão o nome de «efeito de Marshall» (1).

Levando mais longe a análise, Hicks (2) chega à conclusão de que a variação da procura em função dos preços é resultante de dois factores: por um lado, a alteração dos preços relativos determina, por si, como mostrou Marshall, fenómenos de substituição que determinam o aumento de consumo dos bens cujo preço baixa, isto é, são sempre causa de uma tendência para que o consumo varie em razão inversa do preço. Mas, por outro lado, a variação do preço importa uma modificação do *rendimento real* do consumidor, quer dizer da sua capacidade total de obter satisfações com um poder de compra dado.

Ora, este aumento do rendimento real pode abrir ao consumidor novas possibilidades de satisfação, um novo quadro de consumos em que se encontre diminuída a quantidade do bem cujo preço baixou.

Isto pode verificar-se, nota Hicks, em relação aos bens de qualidade inferior, quer dizer, «bens utilizados quando o rendimento é baixo, mas substituídos, ou parcialmente substituídos, por bens de qualidade superior logo que o rendimento aumenta».

Já Marshall citara o exemplo de Giffen: os indivíduos de muito baixos rendimentos têm um consumo de pão maior do que os ricos, que utilizam menos farináceos e mais produtos alimentares de origem animal. Ora, uma baixa do preço do pão pode determinar, num indivíduo de fracos rendimentos, em vez de um aumento do seu consumo, disponibilidades de poder de compra que lhe abram a possibilidade de, reduzindo um tanto as compras de pão, adquirir alguns alimentos de origem animal.

Suponhamos um consumidor que dispõe de 12$00 diários para a sua alimentação e que tem de se determinar entre o consumo exclusivo de pão, ou o de pão e manteiga, quando o

---

(1) A. Marshall, *Principles of Economics*, Liv. III, Cap. III.

(2) *Valeur et Capital* (trad. francesa), págs. 27 e segs.

decréscimo das utilidades marginais das sucessivas unidades destes alimentos obedece ao seguinte esquema:

N.º de unidades	utilidades marginais	
	pão	manteiga
1	30	18
2	28	15
3	24	10
4	16	3
5	6	0

Se o preço de cada unidade de pão é de 3$00 e o da manteiga de 6$00, o consumidor em questão aplicará todo o seu poder de compra na aquisição de 4 unidades de pão a que atribui a utilidade marginal de 16 e que lhe proporcionam uma utilidade total de 98. Para adquirir uma unidade de manteiga ao preço de 6$00, recebendo uma utilidade marginal de 18, teria de sacrificar duas unidades de pão com uma utilidade total de 40. Se, porém, o preço do pão baixa para 2$00, o aumento de rendimento real permite-lhe consumir uma unidade de manteiga à custa de uma unidade de pão. O seu consumo distribuir-se-á, na verdade, da seguinte maneira:

	Poder de compra empregado	n.º de unidades	utilidades marginal	utilidades total
Pão	6$00	3	24	82
Manteiga	6$00	1	18	18

Obterá, assim, uma utilidade total maior (100) sacrificando uma unidade de pão para, com o rendimento que ao novo preço deste bem lhe fica disponível, comprar uma unidade de manteiga (1).

---

(1) V. W. Fellner, *Modern Economic Analysis*, N. Y., 1960, págs. 60 e segs.

Note-se que as unidades do pão e da manteiga são «unidades de consumo» não necessàriamente iguais.

A utilização dos conceitos de utilidade marginal e de utilidade total

Hicks nota que, não só o efeito de rendimento actua muitas vezes no mesmo sentido do de substituição (quer dizer, no de uma variação da procura em sentido inverso à do preço) como, mesmo quando assim não é, geralmente a acção daquele é dominada por este.

Por isso, o caso mais frequente é o da variação em sentido inverso ao do preço, isto é, de uma relação negativa entre o

---

tem o puro objectivo de facilitar a exposição, independentemente do problema do carácter cardinal ou ordinal da utilidade.

A demonstração do efeito de rendimento pode também fazer-se através das curvas de indiferença, como se mostra no gráfico da fig. 1.

Os eixos OA e OB representam, respectivamente, quantidades sucessivas de dois bens, A e B. A linha R R′ é, para um poder de compra dado, a linha de rendimento, ou de possibilidades de compra, que vão desde O R, no caso de o sujeito económico aplicar todo o seu poder de compra à aquisição de B, até O R′ no caso de gastar tudo na compra de A, supondo preços determinados de um e outro bens.

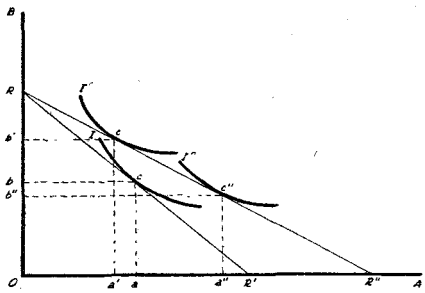


FIG. 1

Nestas condições, a escolha do consumidor entre os dois bens situa-se no ponto c da curva de indiferença I. (V. vol. I, pág. 316).

Suponhamos, agora, que o preço de A baixa, mantendo-se o de B invariável. Nessas condições, a linha dos rendimentos, partindo do mesmo ponto (visto que os preços de B não se alteraram e portanto se mantém a mesma quantidade de B se todo o poder de compra for aplicado à sua aquisição) vai acabar em R″ que representa a quantidade máxima de A que aos novos preços poderá comprar, renunciando por completo a comprar qualquer quantidade de B.

As possibilidades de aquisição do consumidor considerado passam a estar acima da curva de indiferença I; hão-de situar-se em uma nova curva de indiferença mais alta, que seja tangente num ponto à nova linha de rendimento R R″; mas esse ponto de tangência pode ser, segundo os gostos ou preferências do consumidor, um qual-

preço e a procura individual, e a consideração de efeito de Marshall constitui uma suficiente aproximação da realidade. Mas em casos excepcionais o efeito de rendimento actua em sentido oposto ao de substituição e domina-o, determinando uma relação positiva entre a variação do preço e o da procura (1).

Esse caso verifica-se em relação aos bens que alguns chamam de qualidade inferior, isto é, os que apresentam um rápido decréscimo de utilidade marginal com o aumento da sua quantidade e, ao mesmo tempo, ocupam na procura do consumidor, no momento em que a variação de preço se dá, um lugar relativamente grande. Pelo contrário, quando os bens não são

---

quer dos da nova linha de rendimento. Se a linha de indiferença tangente a R R″ for I′, o ponto de tangência será c′; se for I″ será c″.

Vejamos, agora, o que representam estes pontos c,c′ e c″.

O primeiro, c, representa a procura dos dois bens, A e B, antes da baixa do preço de A: o consumidor comprará uma quantidade de A igual a O-a e uma quantidade de B igual a O-b.

Depois da baixa de preço de A, se a linha de indiferença em que se tem de dar a escolha do consumidor for I′, a combinação escolhida é a correspondente a c′; quer dizer, o consumidor comprará O a′ de A e O b′ de B. Isto significa que a alteração da linha de rendimentos por virtude da baixa de preço de A se traduz em um menor consumo deste bem e um maior consumo de B. Na verdade, O-a′ é menor que O-a e O-b′ é maior que O-b.

Mas se a linha de indiferença em questão, em vez de I′, for I″, a escolha do consumidor fixar-se-á em c″; quer dizer, num consumo de A igual a O-a″ e de B igual a O-b″, revelando a plena influência do efeito de substituição; na verdade O-a″ é maior que O-a e O-b″ é menor que O-b.

No primeiro caso (linha de indiferença I′) o efeito de rendimento actuou em sentido inverso ao do efeito de substituição e dominou-o, determinando uma diminuição da procura com a baixa de preço; no caso da linha de indiferença I″, pelo contrário, o efeito de rendimento actuou no mesmo sentido do de substituição, resultando por isso, da baixa de preço de A, um aumento do seu consumo e uma diminuição do de B.

(1) *Ob. cit.*, pág. 28.

de primeira necessidade e não apresentam um decréscimo considerável de utilidade marginal o efeito de substituição domina o de rendimento.

c) *Os tipos de procura individual*

O quadro da procura varia de consumidor para consumidor segundo os diversos condicionamentos a que cada um está sujeito: o rendimento, as condições de vida, os hábitos, etc. A procura de pão de um trabalhador agrícola é muito diferente da de um habitante da cidade; este tem maiores exigências de vestuário a que muitas vezes sacrifica a alimentação; etc., etc.

Suponhamos a procura de um certo bem por três consumidores — A, B e C — para preços que variam entre 1$00 e 5$00. As quantidades desse bem que cada um destes consumidores-tipo estará disposto a comprar segundo diversos preços, serão, por hipótese, as seguintes:

Preço	A	B	C
5$00	1	2	1,5
4$00	1,25	2,15	2,6
3$00	1,66	2,25	3,2
2$00	2,5	2,5	3,1
1$00	5	3,4	2,5

Este quadro mostra-nos que, ao passo que em A e B o efeito de substituição domina — no primeiro mais fortemente que no segundo — em C, o efeito de rendimento provoca uma diminuição de procura logo que o preço desça abaixo de 3$00.

Representando gràficamente as procuras supostas, teremos mais imediata noção destas diferenças.

No gráfico da fig. 2 o eixo O P (eixo das ordenadas) representa, em escala apropriada, os preços acima indicados, em relação aos quais se definem as procuras individuais, e o eixo O Q (eixo das abcissas) as quantidades que essas procuras visam. Os preços registados por O P são tanto maiores quanto maior for a distância do ponto que os representa em

relação a O; da mesma maneira, as quantidades são tanto maiores quanto maior for a distância, em relação a O, do ponto respectivo da linha das abcissas O Q.

Tirando, nos pontos correspondentes de cada um destes eixos, as coordenadas relativas aos preços e quantidades que definem as procuras de A, B e C, obteremos para cada um uma série de pontos que, unidos, constituem a respectiva curva de procura. Assim, em relação a A, uma vertical (ordenada) tirada do ponto 1 do eixo das abcissas, que representa as quantidades, e uma abcissa tirada do ponto 5 do eixo das ordenadas que representa os preços, cruzam-se no ponto *a*, que exprime, nas suas relações com os dois eixos, a procura por A do bem em questão ao preço de 5$00. Fazendo o mesmo para os preços de 4$00 a 1$00, encontramos os pontos da procura respectiva que, unidos, dão lugar à curva *a-a'*, ou curva da procura de A. Procedendo da mesma forma para as procuras de B e de C, encontraremos as linhas *bb'* e *c-c'*, obtendo assim, para cada um dos compradores considerados, curvas cujo desenvolvimento em relação aos dois eixos exprime a maior ou menor quantidade procurada por cada comprador em função do preço.

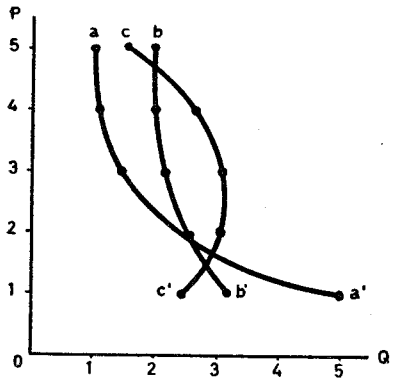


FIG. 2

A curva *a-a'* manifesta um nítido domínio do efeito de substituição; desenvolve-se numa progressão que está na razão inversa do preço, pois representa, em cada nível, o cociente da divisão de um certo poder de compra (5$00) pelo preço respectivo. A curva *b-b'* traduz uma procura de tendência semelhante, mas menos acentuada; é a de um consumidor que, perante uma baixa de preço do bem que procura, aumenta o respectivo consumo, mas destina uma parte do rendimento

livre que essa baixa lhe deixa ao aumento do consumo de outros bens ou, de qualquer maneira, a outra aplicação. Finalmente, a curva *c-c'* é a de uma procura que, dominada até certo ponto (na fase 5$00—3$00) pelo efeito de substituição, passa, quando o preço cai abaixo de 3$00, a sê-lo pelo efeito de rendimento, a tal ponto que o consumidor diminui a procura referida porque a baixa de preço lhe abre o acesso a outros consumos e satisfações.

As curvas individuais de procura variam, pois, não só com as preferências dos consumidores, que não são iguais uns aos outros, mas ainda com o seu rendimento e com a natureza dos bens a que se referem. Os bens de alimentação, por exemplo, acusam, nos indivíduos com grandes rendimentos, uma pequeníssima variação em função do preço, ao passo que para os consumidores com rendimentos limitados mostram variações marcadas e substituições de consumo que naqueles se não observam.

d) *A procura global*

Pelo que acaba de dizer-se se vê que as curvas individuais de consumo não podem dar-nos ideia da *procura global* do mercado, visto que apresentam marcadas diferenças de uns indivíduos para outros e, sobretudo, de umas categorias económicas para outras. Se é possível considerar certas curvas individuais como *típicas* de certas categorias de consumidores, a sua projecção na curva global depende da importância de cada uma dessas categorias no conjunto e da natureza do bem a que se referem.

Se, por exemplo, considerássemos típicas as três curvas individuais traçadas na fig. 2, e cada uma representasse o caso de 1000 consumidores, a curva da procura global seria a linha *x-x'-x''* da fig. 3 (1). Se os consumidores do «tipo» C

(1) No gráfico n.º 3 os pontos do eixo das abcissas (O Q) representam milhares de unidades.

fossem 2000 e os de cada um dos outros 500, a curva da procura seria a linha *x-y-y'* por virtude da maior influência ou peso que a procura representada no gráfico 2 pela curva *c-c'* teria no conjunto.

Isto significa que a curva da procura global, representativa das quantidades de um bem dado que aos diversos níveis de preços encontram comprador no mercado, deriva de curvas individuais de consumo mas não pode ser simplesmente deduzida delas, dada a diversidade dos tipos a que obedecem e a variabilidade das proporções em que podem combinar-se.

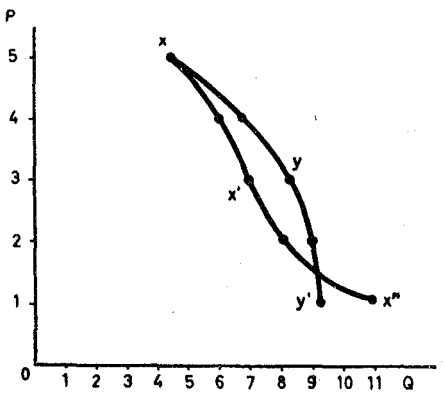


FIG. 3

Como vimos, as curvas individuais de consumo variam com os gostos ou preferências dos consumidores, com o nível dos seus rendimentos, com a natureza dos bens, etc. Destas influências resulta, segundo a importância do factor substituição relativamente ao de rendimento, o sentido em que este último actua na procura de cada consumidor e a proporção dos diversos «tipos» de procuras individuais, uma variação da procura global que se manifesta as mais das vezes em sentido inverso da do preço ou, em certos casos, mais raros, no mesmo sentido da do preço.

Se considerarmos a procura constituída por consumidores observando uma conduta racional de acordo com o princípio da economia de meios, poderemos fazer a análise do funcionamento de alguns mercados e da formação dos preços com o auxílio de curvas-tipo que correspondam a um certo número de casos característicos em meios sociais com certo grau de desenvolvimento económico.

Essas curvas de procura global, traçadas com base na

observação de certos factos e sua interpretação com instrumentos de análise teórica adequados, podem ser consideradas como representativas de certos tipos de mercado.

O valor da representação varia, porém, com os mercados de que em cada caso se trata. Jean Marchal, por exemplo, considera que a hipótese de conduta econòmicamente racional pode admitir-se como suficientemente aproximada da realidade para os mercados por grosso; mas para mercados de bens de consumo a retalho, em que condicionamentos do meio, hábitos radicados nos consumidores, a pura imitação, a propaganda e tantos outros factores, limitam sensìvelmente a racionalidade dos comportamentos, propõe a substituição das linhas de procura por «feixes» que, contendo-se embora, numa zona que se não afasta muito da linha representativa da conduta inteiramente racional, não têm a simplicidade e a «pureza» desta e exprimem assim um certo grau de incerteza ou indeterminação em tais procuras (1).

Embora seja inegável que a zona de incerteza ou indeterminação dos comportamentos dos compradores em função dos preços é maior nos mercados a retalho de bens de consumo do que naqueles em que a procura é desenvolvida por empresários, industriais ou comerciantes, que se orientam profissionalmente segundo critérios racionais de rentabilidade, é muito duvidosa a vantagem da substituição.

É que a utilização de feixes para representar a procura dos consumidores constitui artifício não menor que o uso exclusivo de linhas.

A delimitação da zona de variabilidade das condutas não pode, dada a multiplicidade dos factores de indeterminação, fazer-se sem grande soma de arbítrio; por isso, ou se renuncia à representação gráfica e à análise dos mercados na hipótese de condutas econòmicamente racionais, ou se adoptam formas de representação que as pressupõem, na consciência de que as conclusões da análise estão sujeitas à correcção correspon-

(1) Jean Marchal, *Cours...*, pág. 642.

dente aos factores de irracionalidade que em cada caso se verifiquem. O que não pode é representar-se os factores de indeterminação por meios que a eles manifestamente se não adaptam.

15. A elasticidade da procura

a) *Conceito de elasticidade*

A procura que se manifesta nos mercados está sempre, como temos visto, relacionada com um preço. É maior ou menor conforme o preço a que possa encontrar satisfação pela existência de uma oferta correspondente.

A medida em que o volume da procura depende da variação do preço chama-se *elasticidade da procura.*

A elasticidade da procura global é função das curvas de procura individual que a compõem. Ora, já sabemos que as curvas de procura individual variam conforme o rendimento, os hábitos de consumo, os gostos e preferências dos consumidores, e são redutíveis, num esforço de simplificação e abstracção de certos factores de irracionalidade de condutas, as curvas-tipo, representativas de certas categorias de procura. Cada categoria ou grupo de consumidores tem assim as suas curvas-tipo para cada bem, e de aqui resulta que as curvas da procura global são função da importância relativa de cada uma dessas categorias no conjunto.

Vimos que as curvas de procura individual são influenciadas por dois efeitos, um dos quais — o de substituição — a faz sempre variar em sentido inverso ao da variação do preço, ao passo que outro — o de rendimento — a pode fazer variar, segundo as circunstâncias, em sentido inverso ou no mesmo sentido do preço. Vimos ainda que o caso normal é o de o efeito de substituição e o de rendimento se cumularem para determinar uma variação da procura no sentido inverso ao do preço ou de, pelo menos, o de rendimento, quando actua em sentido oposto, não ser suficientemente forte para dominar aquele. O caso de variação da procura individual no mesmo

sentido do preço, isto é, de correspondência positiva entre as duas variações, é pouco frequente, e verifica-se apenas em certas categorias de consumidores e para certas categorias de bens.

Quando se passa da consideração das curvas *individuais* para a das curvas *globais* de procura, o efeito de rendimento torna-se, por isso, ainda menos sensível; na verdade, a sua acção sobre um número limitado de categorias de consumidores é neutralizada, mais ou menos, segundo a importância daquelas em que se não manifesta.

Por isso mesmo, a relação entre o preço da mercadoria e a procura global dá-se, na grande maioria dos casos, em sentido inverso; a um preço mais elevado corresponde uma procura global menor e a um preço mais baixo uma procura maior.

Quer dizer, a elasticidade da procura global é em geral negativa; os casos de elasticidade positiva — isto é, de variação quantitativa da procura no mesmo sentido do preço — são verdadeiramente excepcionais.

b) *A medida da elasticidade da procura*

No caso normal de uma elasticidade da procura negativa, diz-se que ela é igual à unidade (isto é, a -1) quando a quantidade procurada varia em razão inversamente proporcional ao preço, ou seja quando, por virtude da variação do preço, a reacção da procura é tal que o valor total das transacções não sofre alteração. Nesse caso, o número de unidades procuradas é igual ao cociente da divisão de uma despesa global constante pelo preço unitário da mercadoria. É o que se dá, por exemplo, quando, diminuindo o preço para metade, a procura aumenta para o dobro.

Quando a procura reage ao preço por tal forma que a uma baixa deste corresponde um aumento menos que proporcional daquela, o valor da despesa total correspondente à procura baixa, e diz-se que a elasticidade é inferior à unidade. Quando a procura aumenta mais que proporcionalmente à descida do

preço, dando assim lugar a um aumento do poder de compra total empregado, diz-se que a elasticidade da procura é superior à unidade. Isto não impede que, salvo em casos excepcionais e pela razão já dada, os coeficientes de elasticidade da procura sejam negativos.

Mas a elasticidade da procura pode medir-se com mais precisão através do coeficiente de elasticidade ou da análise das curvas da procura.

O coeficiente de elasticidade da procura exprime a relação entre uma variação quantitativa da procura e a diferença de preço a que corresponde.

Pràticamente, o coeficiente de elasticidade entre dois pontos da curva da procura pode calcular-se pela fórmula seguinte:

$$C_{ep} = -\left(\frac{dQ}{dP} : \frac{q}{p}\right)$$

Nesta fórmula, dQ e dP representam, respectivamente, a diferença quantitativa da procura e a diferença de preço, e q e p as quantidades e preços menores.

Suponhamos três casos de variação da procura de um bem em relação a um ponto correspondente à procura de 100 unidades ao preço de 10$00.

1.º caso: quando o preço baixa para 8$00 a procura sobe para 125 unidades.

O coeficiente de elasticidade é de -1, quer dizer igual à unidade. Na verdade, aplicando a fórmula, teremos:

$$C_{ep} = -\left(\frac{25}{2} : \frac{100}{8}\right) = -\frac{25 \times 8}{2 \times 100} = -1$$

2.º caso: a uma baixa de preço de 10$00 para 5$00 corresponde um aumento da procura de 100 para 150 unidades. A elasticidade da procura é de $-0{,}5$, quer dizer, inferior à unidade:

$$C_{ep} = -\left(\frac{50}{5} : \frac{100}{5}\right) = -\frac{50 \times 5}{5 \times 100} = -0{,}5$$

3.º caso: uma baixa de preço de 10$00 para 7$00 importa uma subida da procura de 100 para 200 unidades. O coeficiente mostra-nos uma elasticidade muito superior à unidade:

$$C_{ep} = -\left(\frac{100}{3} : \frac{100}{7}\right) = -\frac{700}{300} = 2{,}33$$

Teòricamente, podem conceber-se casos-limite de procuras infinitamente elásticas e procuras absolutamente *rígidas*.

No caso das primeiras, a reacção da procura a uma variação infinitamente pequena de preço seria tão imediata que o preço nunca variaria: à mais pequena variação de preço a procura reagiria por forma a fazê-lo regressar à sua posição inicial.

Pelo contrário, nas procuras absolutamente rígidas a quantidade procurada manter-se-ia constante, fosse qual fosse o preço.

A maior parte das vezes, a elasticidade da procura de um determinado bem não é constante, quer dizer, o coeficiente não se mantém sempre o mesmo em qualquer nível da procura. É o que acontece com as curvas globais da procura representadas no gráfico da fig. 3.

Muitas vezes, por exemplo, a baixa de preço de um artigo considerado de *luxo* não tem, enquanto não é suficientemente ampla para o fazer descer a certo nível, uma influência sensível na procura, que mantém, até esse ponto, uma elasticidade inferior à unidade; a partir desse nível, porém, novas baixas de preço podem abrir o consumo a novas categorias de compradores, estimulando a procura por forma a conferir-lhe uma elasticidade superior à unidade. Este fenómeno tem muitas vezes de ser considerado na orientação da produção.

c) *A elasticidade e as curvas da procura*

A elasticidade da procura tem a sua expressão geométrica através das curvas da procura que nos permitem aperceber-mo-nos dela mais ràpidamente.

Como já vimos, nos diagramas da procura, esta é representada por curvas relacionadas com dois eixos: um eixo horizontal — ou das abcissas — que mede, em relação ao ponto de origem, as quantidades procuradas, e um eixo vertical — ou das ordenadas — que mede os diversos níveis de preços.

As diversas situações da procura são representadas pelos pontos de intersecção entre as perpendiculares tiradas dos pontos do eixo das ordenadas e do eixo das abcissas, que representam, respectivamente, um certo nível de preços e uma certa quantidade do produto. Unindo os pontos de intersecção correspondentes às diversas situações, obtém-se uma curva de procura que exprime a variação do volume desta em função do preço.

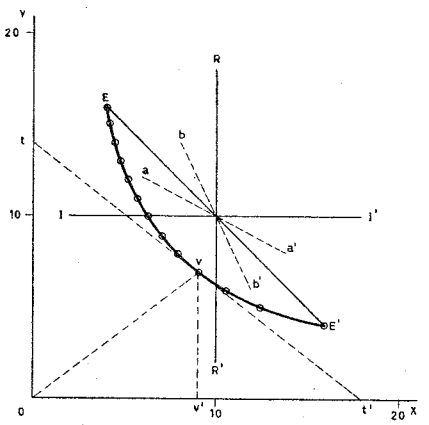


FIG. 4

Na fig. 4 faz-se uma representação esquemática dos diversos tipos de elasticidade.

O eixo de ordenadas (O-Y) mede, a partir de O, os preços considerados, e o das abcissas (O-X) as quantidades procuradas. Nestas bases se traça uma hipótese esquemática, extremamente simplificada, de variações da procura em função da variação do preço.

As linhas I-I′ e R-R′ representam, respectivamente, uma procura infinitamente elástica que reage de tal maneira a variações infinitesimais de preço que este nunca se altera, e uma procura absolutamente rígida que se mantém sempre no mesmo ponto — 10 — seja qual for o preço.

A recta E-E′ representa uma elasticidade igual a -1: uma descida de preço de 16 para 4 determina um aumento da procura de 4 para 16. Como é fácil de ver, esta linha apresenta,

em relação às da procura rígida e da procura infinitamente elástica, uma inclinação de 45 graus.

Entre as linhas E-E′ e I-I′ situam-se as que exprimem uma elasticidade superior à unidade e de que a-a′ é um caso; entre as E-E′ e R-R′ e, portanto, formando com esta um ângulo de menos de 45 graus, b-b′ exemplifica a representação de uma elasticidade inferior a -1.

Todas estas elasticidades são negativas porque exprimem uma variação da procura em sentido inverso à do preço. Uma elasticidade positiva, fazendo variar a procura no mesmo sentido do preço, seria representada por linhas situadas nos quadrantes opostos, quer dizer, por linhas ascendentes em relação ao eixo O-X à medida que se afastassem de O.

As rectas do gráfico 4 simbolizam apenas o caso extremamente simples de uma variação de preços e procura entre dois pontos inteiramente simétricos das escalas respectivas. Interessam apenas para dar uma ideia esquemática da inclinação das curvas representativas dos diversos tipos de elasticidade. As linhas representativas das procuras elásticas tendem para a horizontal; as das procuras rígidas, para a vertical e as das procuras com elasticidade igual à unidade, para uma inclinação de 45 graus relativamente a qualquer destas. No caso normal de elasticidade negativa, estas linhas descem no sentido da direita do diagrama.

Porém, como notámos, as rectas que figuram no gráfico representam apenas casos de elasticidade entre dois pontos dados, com excepção, bem entendido, das representativas da procura absolutamente rígida e da elasticidade infinita, perpendiculares entre si e que servem de linhas de referência.

Se considerarmos 11 pontos intermediários entre os extremos de E-E′, supondo a constância de uma elasticidade igual à unidade, teremos os que figuram assinalados por pequenos círculos. Se os ligássemos por segmentos de recta, teríamos uma linha poligonal tendo por vértices esses pontos; se em vez destes, supusermos uma infinidade de pontos intermediá-

rios, substituiremos a poligonal por uma curva—a curva E-E'— que representa uma procura com uma elasticidade constantemente igual à unidade. Quer dizer, a elasticidade pode referir-se a qualquer dos pontos da curva da procura e traduz-se pela inclinação da tangente tirada nesse mesmo ponto (1).

Como o coeficiente de elasticidade raramente se mantém constante, antes varia, com os preços, ao longo da linha da procura, pela acção combinada dos efeitos de rendimento e de substituição e das mudanças na importância relativa dos grupos consumidores, a representação da elasticidade entre dois pontos, tal como se fez, para simples fins de demonstração, no gráfico 4, não nos pode dar uma fiel expressão da procura, pois nada nos diz que entre esses dois pontos não haja variações de elasticidade.

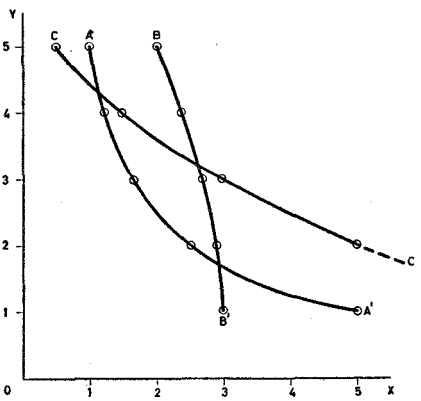


FIG. 5

Por isso a representação se faz por curvas e a elasticidade se determina, teòricamente, em relação a pontos sucessivos dessas curvas para se apreciar a constância ou variabilidade que acusa, única maneira de se poderem conhecer as reacções prováveis da procura a variações dadas de preços.

A fig. 5 exemplifica grà-ficamente três procuras com elasticidade diferentes; as três curvas A, B e C representam variações proporcionais de preços e quantidades de três mercadorias que podem ser, por exem-

(1) Alfred Marshall definiu a elasticidade das curvas da procura na sua expressão geométrica pelas tangentes no ponto dessas curvas cuja elasticidade se quer medir.

Tomemos um ponto qualquer — v, por exemplo — da curva E-E' e tiremos a tangente a esse ponto t-t'. Baixando de v uma perpendi-

plo, respectivamente, bilhetes de entrada num espectáculo, pão e automóveis (1).

Numèricamente as três procuras traduzem-se no quadro seguinte:

A		B		C	
Preço	Procura	Preço	Procura	Preço	Procura
25$00	100	5$00	2 000	100 000$00	5
20$00	125	4$00	2 400	80 000$00	14
15$00	166	3$00	2 700	60 000$00	30
10$00	250	2$00	2 900	40 000$00	50
5$00	500	1$00	3 000	20 000$00	80

A curva A acusa uma elasticidade constantemente igual à unidade. É fácil de ver, no quadro acima, que seja qual for o preço, a despesa total que a procura representa é sempre de 2 500$00.

A procura de C tem uma elasticidade superior à unidade, mas não constante. Na verdade, se calcularmos pela fórmula já conhecida os coeficientes respectivos, veremos que entre os preços de 100 000$00 e 80 000$00 ele é de − 7,2; entre 80 e

---

cular sobre o eixo das abcissas (O-X) e ligando-o, por outro lado, à origem (O) pela recta vO, teremos desenhado dois triângulos — O-v-v' e v'-v-t'. No caso de uma elasticidade igual a − 1, que é o nosso, os dois triângulos são iguais e a distância entre os pontos O e v' é igual à que separa este do ponto t'. Se O-v' fosse maior que v't' isso significaria uma elasticidade inferior à unidade; no caso contrário teríamos uma elasticidade superior à unidade. A relação entre estas duas distâncias dar-nos-ia o coeficiente de elasticidade da procura. (A. Marshall, *ob. cit.*, Liv. III, Cap. 4.°, § 1.°).

(1) No gráfico as escalas medem variações proporcionais dos preços e das procuras, por forma que as curvas são comparáveis.

60 contos é de − 3,4; entre 60 e 40 contos baixa para − 1,3; finalmente, entre 40 e 20 contos é inferior à unidade com um coeficiente de − 0,6 (1).

A curva B, finalmente, mostra uma elasticidade sempre inferior à unidade. Na verdade, os coeficientes correspondentes às quatro variações de preços são, respectivamente, de −0,8, − 0,37, − 0,14 e 0,034.

Estas elasticidades, salvo a da curva A que é constantemente igual à unidade, referem-se às variações de preços entre os pontos medidos nas divisões da linha O-Y. As curvas são traçadas supondo entre estes pontos uma variação da procura harmónica com a evolução que eles acusam.

d) *Factores determinantes da elasticidade da procura*

Entre os factores determinantes da elasticidade da procura temos de distinguir duas ordens. A primeira é a dos que se referem às curvas individuais que compõem a procura global. A segunda, é a relativa às proporções em que, na formação da procura global, entram os diversos *tipos* de procuras individuais, quer dizer a composição dos grupos sociais consumidores.

Entre os factores determinantes da configuração das curvas individuais de procura, conta-se, em primeiro lugar, a natureza e importância das necessidades que os bens podem satisfazer.

A procura dos bens chamados de «primeira necessidade» é em geral pouco elástica. É que essas necessidades, tendo um grau de intensidade inicial muito elevado — isto é, apresentando-se, quando em estado de insatisfação total, com um grau

---

(1) Como o indica o prolongamento ponteado, a representação gráfica desta variação da procura fica já para além dos limites do desenho.

de preferência muito acentuado sobre todas as outras — têm um ponto de saciedade mais definido e mais prontamente atingível do que as necessidades de formação social.

Sendo geralmente sentidas, os bens que as satisfazem entram por isso mesmo em quantidades não muito diversas no consumo dos indivíduos, seja qual for a sua capacidade de compra. Mas, precisamente por estas circunstâncias, a sua procura varia pouco com o preço; é muito pouco elástica, ou, mesmo quase rígida como a hipotética procura de pão que se figurou no gráfico n.º 5.

Pelo contrário, os bens que satisfazem necessidades de formação social têm condições para uma procura mais elástica. Não só a baixa de preço é acompanhada de um aumento de procuras individuais porque o decréscimo da utilidade marginal devido ao aumento das quantidades disponíveis é mais lento do que nas necessidades fundamentais, como, correspondentemente, uma alta de preço, dada a «compressibilidade» dos consumos respectivos, provoca uma fácil diminuição da procura. Mas, além disto, nestas necessidades o fenómeno da substituição tem uma grande importância que vem reforçar aquelas causas de elasticidade.

Há, porém, que ter ainda em conta o factor «rendimento» ou seja o poder de compra de que o comprador de uma maneira geral dispõe e o lugar que a mercadoria ocupa na respectiva aplicação.

Assim, os bens cujo consumo absorve uma pequena parte do rendimento do comprador têm, em geral, uma procura pouco elástica. É o caso dos temperos de cozinha, como o sal, certos condimentos, etc. A parte destes bens na despesa total do consumidor é tão pequena que as variações do preço não têm, no quantitativo das procuras individuais, uma influência sensível. Este fenómeno é muitas vezes aproveitado no lançamento dos impostos indirectos. O fisco lança, sobre estes bens, impostos que são suportados pelo consumidor sem que diminua a sua procura perante o encarecimento deles derivado e, portanto, sem contracção da

matéria colectável (1); como os consumos em causa são muito gerais, o imposto, mesmo reduzido na sua expressão unitária, pode produzir uma receita apreciável e apresenta inegáveis vantagens de «comodidade fiscal».

Mas o efeito de rendimento pode actuar também no sentido da rigidez da procura de bens, não de primeira necessidade, mas de luxo. Certos bens, que satisfazem necessidades de formação social de indivíduos com elevados rendimentos, acusam uma procura acentuadamente rígida, porque as variações do seu preço pouco afectam os consumidores habituais e dificilmente tomam proporções que permitam incluir na procura novos consumidores, ou excluir alguns deles.

Pode mesmo dizer-se de uma maneira geral que, quanto maior é o rendimento do consumidor, menos elásticas são as suas procuras de bens de consumo; a sua propensão *marginal* para o consumo é baixa, embora este se situe num nível alto relativamente aos consumos dos indivíduos de médios ou pequenos rendimentos; isto quer dizer que a sua procura de bens finais é estável seja qual for o preço, e que as variações deste se traduzem, em medida maior ou menor, por variações do rendimento não consumido, quer dizer da poupança (2).

---

(1) É o caso dos impostos sobre o sal, ainda há pouco usados em alguns países; sobre os fósforos, também largamente utilizados, etc., etc.

(2) Além da elasticidade de preço a que nos temos referido, pode exprimir-se a elasticidade da procura relativamente ao rendimento pela relação entre as variações relativas da procura e do rendimento. O coeficiente da elasticidade-rendimento é, assim, dado pela fórmula:

$$E_r = \frac{dQ}{Q} : \frac{dR}{R}.$$

Salvo o caso dos bens «inferiores» a que nos referimos a propósito do efeito de Hicks, a elasticidade-rendimento é, em geral, positiva: quanto maior é o rendimento tanto maior tende a ser a procura do bem. (V. Barre, *Économie Politique*, vol. I, pág. 471. Stigler, *ob. cit.*, págs. 60 e segs.).

Mas os bens que satisfazem necessidades de formação social de consumidores de rendimentos médios, ou sejam, os bens supérfluos que, pelo seu moderado custo, estão ao alcance de indivíduos com propensão para o consumo relativamente elevada, apresentam em geral uma procura elástica pelo duplo efeito do factor substituição e do número elevado de compradores que podem ser excluídos ou incluídos na procura global à medida que o preço sobe ou baixa.

Factores de relevância na elasticidade da procura são, ainda, os fenómenos de substituição e de complementaridade.

A ideia de substituição está, como já vimos, intimamente ligada à elasticidade da procura. Quanto maior é a possibilidade de encontrar sucedâneos de um determinado bem, tanto mais forte é a contracção da procura perante uma alta do seu preço e tanto maior a sua expansão — por se preferir a aquisição desse bem à de outros — perante uma diminuição daquele.

O mesmo não sucede com as relações de complementaridade que são, em geral, um factor de rigidez da procura.

Uma diminuição na oferta de pneumáticos e correspondente elevação de preço, não terão como efeito uma contracção da procura enquanto o abastecimento de automóveis e os respectivos preços se mantiverem normais, porque o pneumático representa uma parte relativamente pequena no conjunto de despesas que supõe a utilização do transporte automóvel. Inversamente, uma diminuição do número de automóveis disponíveis e alta do seu preço traduzir-se-ão em diminuição da procura e utilização de veículos e em queda da procura de pneumáticos ainda que o preço destes se não eleve e, porventura, até, venha a baixar.

A relativa rigidez que resulta das relações de complementaridade que tornam interdependentes os consumos de diversos bens, não é sempre a mesma, e depende das características e grau dessas relações.

Se a complementaridade é recíproca e absoluta — como o caso que citamos e ainda, por exemplo, o dos gramofones e

respectivos discos, pode tornar-se em factor de grande rigidez da procura. Mas quando a complementaridade não é recíproca já essa rigidez pode não se mostrar tão acentuada. Se, por exemplo, deixa de se manifestar uma procura de carvão para aquecimento por este passar a ser eléctrico, nem pelo desuso dos fogões a carvão a procura deste combustível cessa e deixa de reagir à baixa de preço, porque esta pode estimular outras utilizações do carvão — para cozinhar, para fins industriais, etc. Inversamente, uma alta do preço do carvão que diminua a sua procura ou, mesmo, a falta deste combustível, podem não se traduzir numa queda rígida da procura e utilização de fogões, na medida em que estes puderem funcionar com outro combustível, por exemplo, a lenha.

Mas, de uma maneira geral, pode dizer-se que a complementaridade é um factor de baixa elasticidade ou rigidez da procura que pode ser atenuada na medida em que com ela se aliem relações de substituição (1).

---

(1) A influência das relações de substituição e de complementaridade na elasticidade da procura dos bens, levou ao conceito da chamada *elasticidade cruzada* da procura que, em vez de estabelecer a relação entre a variação do preço e a da procura de um determinado bem, relaciona a variação da quantidade de um determinado bem com a do preço de outro. Assim a elasticidade cruzada entre A e B, designando por dqA a variação relativa da quantidade de A, e por dpB a variação relativa do preço de B, é dada pela relação.

$$\frac{dq\ A}{dp\ B}$$

e inversamente para a elasticidade cruzada entre B e A.

O conceito da elasticidade cruzada põe-nos já nos domínios da análise em termos de equilíbrio geral, ultrapassando, assim, o método dos equilíbrios parciais. (V. sobre o assunto: Barre, *Économie Politique*, vol. I, pág. 473; Stigler, *ob. cit.*, págs. 48-49; Fellner, *ob. cit.*, págs. 177 e segs.).

Referimo-nos, até agora, de uma maneira especial aos factores de elasticidade que influem nas curvas individuais de procura, embora com uma que outra referência aos seus aspectos globais.

A medida em que a elasticidade das curvas de procura é influenciada pelos diversos tipos de curvas individuais depende, como vimos já, da composição dos grupos consumidores e seu lugar relativo na formação da procura global; quer dizer, depende da natureza dos bens, por um lado, e, por outro da distribuição do rendimento e dos hábitos sociais das diversas categorias que constituem em cada caso o consumo global.

Uma baixa de preço do pão, por exemplo, tem uma pequena influência nas procuras individuais e não altera de maneira sensível os grupos consumidores; por isso mesmo a procura de pão se mostra, no seu aspecto global, pouco elástica. Mas já uma baixa de preço dos automóveis pode alterar de uma maneira sensível a procura, não tanto porque as procuras individuais dos que já possuem veículos próprios se alarguem, mas principalmente porque essa redução de preço põe a respectiva aquisição ao alcance de categorias de consumidores que, antes dela, não poderiam pensar em ter automóvel.

Em resumo, pode dizer-se que têm procuras pouco elásticas os bens chamados de primeira necessidade, os que de um modo geral ocupam lugar reduzido na despesa global do consumidor, os bens de luxo procurados apenas por consumidores com altos rendimentos, os bens ligados por laços de complementaridade recíproca. Têm, pelo contrário, procuras elásticas os bens não essenciais de largo consumo, os que têm pluralidade de aplicações, os que têm sucedâneos, e aqueles em que uma alteração de preços pode abrir ou fechar o respectivo acesso a categorias importantes de consumidores.

A elasticidade da procura global é, pois, função da natureza dos bens, da repartição do rendimento e dos hábitos dos consumidores.

e) *Influência da elasticidade da procura nos preços*

A elasticidade maior ou menor da procura tem uma grande influência no funcionamento dos mercados e na formação dos preços.

Quando a procura é pouco elástica, qualquer diminuição das quantidades disponíveis ou oferecidas no mercado determina uma elevação sensível do preço correspondente; é maior a elevação do preço necessária para fazer descer a procura a um nível dado e, por outro lado, qualquer aumento de oferta tende a provocar, para poder ser absorvida pelos compradores, uma maior queda de preço. Pelo contrário, nas procuras elásticas (isto é, com elasticidade igual ou superior à unidade) qualquer variação de preço provoca alteração sensível na procura, de maneira que o ajustamento entre esta e a oferta se realiza através de oscilações de preços menos marcadas.

Tomemos, por exemplo, o gráfico da fig. 5.

Verifica-se dele que uma elevação de preço de 1 para 5 provoca, na procura global do bem B, uma contracção de apenas 1/3, ao passo que uma elevação de 2 para 3 no preço de C é bastante para contrair a sua procura global em 2/5. Quer dizer, o ajustamento da oferta à procura, pelo mecanismo dos preços, exige oscilações mais marcadas destes nos casos de procuras pouco elásticas do que no de procuras com elasticidade igual ou superior à unidade.

f) *A elasticidade da procura e o tempo*

A elasticidade da procura varia segundo o período de tempo que se considera.

Na verdade, os fenómenos de substituição e de modificação de consumos individuais que lhes estão ligados podem exigir *tempo* por motivos de ordem técnica, como a necessidade de dispor de bens complementares, ou porque, tratando-se de bens duradouros, a alteração de preço não

determina a reacção da procura senão quando surge a oportunidade da sua renovação, etc. Geralmente, e é o que ocorre nos exemplos citados, a elasticidade aumenta com o período que se considera. Em certos casos especiais, porém, pode suceder o contrário. Quando os bens são susceptíveis de conservação, uma baixa de preços tida como não definitiva pode levar à aquisição antecipada de maiores quantidades, tendo como consequência, mais tarde, a diminuição da procura enquanto as existências não forem consumidas.

Outro factor do aumento da elasticidade com o tempo e o hábito. A modificação dos quadros de consumo, a adaptação a sucedâneos, as modificações dos planos e orçamentos familiares, não são, na verdade, imediatos.

Finalmente, as imperfeições dos mercados, a falta de conhecimento imediato de certas alterações de preços, actuam também no sentido de aumentar geralmente, com o período considerado, a elasticidade da procura [1].

§ 2.º

A oferta

16. Oferta individual e oferta global

a) *A oferta e a produção*

A oferta é o resultado de uma produção que se destina à troca por moeda para cobrir os respectivos custos e assegurar, ao seu autor, um lucro ou excedente que representa a retribuição específica da sua actividade como empresário e dos riscos ou incertezas que ela envolve.

---

[1] V. Stigler, *ob. cit.*, págs. 45 e segs.

Quando encaramos um mercado de bens de consumo num período extracurto, o autor da oferta não é, geralmente, o produtor dos bens; é um puro *vendedor* que pode não ser mais do que um comerciante intermediário cujo risco é, essencialmente, o das diferenças de preço entre o momento, oportunidade ou local da compra, e aquele em que realiza venda do produto.

Mas numa teoria geral dos preços tomando como base os dos bens finais que, destinando-se a satisfazer as necessidades humanas, são a razão de ser da actividade económica, suporemos que a cadeia de trocas que se estabelece entre a produção e o consumo se desenvolve em termos de equilíbrio que não alteram os custos efectivos dos produtos no momento em que são oferecidos aos consumidores. Quer dizer, vamos supor que as diversas actividades que se interpõem entre os estádios primários da produção e a venda dos bens finais se processaram em termos de não alterar os custos de produção correspondentes a uma venda do produtor ao consumidor que compreende todos os encargos das actividades intermediárias.

Cada vendedor propõe-se obter pela transacção da mercadoria oferecida uma determinada soma em dinheiro que cubra esses encargos e lhe assegure o maior excedente ou lucro possível.

A oferta é, portanto, o resultado da produção tomada no seu sentido geral. Evidentemente, numa economia de troca, a produção é o resultado da actividade de *firmas* que realizam a aquisição e combinação de factores segundo as previsões e os planos que em vista delas estabelecem; essas unidades de produção comportam-se por forma que compreende sempre, como já vimos, certos elementos de monopólio. Uma análise completa da oferta teria, portanto, de compreender a análise do equilíbrio da produção da firma, incluindo, além das suas previsões sobre preços, a sua política de produção tendo em vista, não apenas as reacções da procura, mas ainda as dos outros concorrentes.

As teorias da concorrência monopolista não atingiram porém ainda o desenvolvimento e a amplitude necessárias para poderem servir de base, numa primeira aproximação dos problemas, a uma teoria geral dos preços. Por isso, como dissemos, consideraremos a oferta na hipótese da concorrência perfeita, que supõe uma produção atomística, e na do monopólio perfeito em que, pelo exclusivo do vendedor, a posição da firma se confunde com a oferta total, para referir depois algumas das formas intermediárias de mercado de que se fez menção no § 2.º do capítulo II.

b) *A oferta e o preço*

Se considerarmos a hipótese do período curto, quer dizer a correspondente à situação do mercado num momento dado ou num período que não exceda o necessário ao estabelecimento do preço pelo encontro das ofertas e procuras existentes, a oferta aparece-nos como um *dado* no processo de formação do preço (1).

Mas o facto de ser tomada como um elemento dado, visto que no curto período não há lugar a adaptações da produção, não quer dizer que, necessàriamente, a oferta seja fixa, inteiramente rígida e independente do preço. A oferta no curto período pode variar e varia geralmente em função do preço, se não pelas reacções que a produção possa acusar, pela disposição em que o vendedor está de vender maior ou menor quantidade da mercadoria de que dispõe, ou se abster mesmo de fazê-lo, segundo o preço que lhe for possível obter.

O vendedor reage ao preço do mercado por forma que depende, por um lado, da natureza da mercadoria, e, por

---

(1) Alfred Marshall, *ob. cit.*, liv. v, caps. II e III; Jean Marchal, *Le mécanisme des prix et la structure de l'Économie*, pág. 33.

outro, da medida em que o influenciam duas ordens de considerações que podem, como na procura, chamar-se efeito de substituição e efeito de rendimento.

Em primeiro lugar a reacção da oferta depende da natureza da mercadoria.

Há bens que são susceptíveis de conservação sem alteração de valor e outros que, pelo contrário, não podem ser conservados ou só podem sê-lo mediante encargos superiores ao benefício que do facto se pode obter. Considerem-se, por exemplo, os casos dos legumes frescos, por um lado, e dos cereais, por outro. Os primeiros, uma vez produzidos e colhidos, têm normalmente que ser vendidos num curto espaço de tempo, sob pena de deterioração e perda do valor. Os segundos, pelo contrário, são produzidos e colhidos em épocas determinadas para serem armazenados e «escoados» no mercado segundo as solicitações da procura.

A quantidade destes últimos vendida em cada momento pode variar, no ciclo de um ano, segundo as condições do mercado e os preços que ele oferece. Conservando o trigo em armazém, ou lançando-o no mercado com a correspondente diminuição das existências *(stocks)*, os vendedores podem vender maior ou menor quantidade de trigo segundo os preços que se lhes proporcionam (1).

Quando a mercadoria é susceptível de conservação, duas ordens de razões influenciam o vendedor na sua decisão sobre as quantidades que, vistos os preços do mercado, vai vender.

Uma delas é o rendimento que vai tirar da venda, isto é, o lucro que vai realizar. Esse lucro é o excedente da receita total obtida da venda sobre o custo dos produtos.

Quanto maior for o lucro, maior tenderá a ser a quantidade que se dispõe a vender, sacrificando outras utilizações da mercadoria (como por exemplo o uso próprio) ou, mais

---

(1) Stigler, *ob. cit.*, págs. 151 e segs.

frequentemente, aproveitando uma oportunidade que pode não ser duradoira e apressando, por isso, o escoamento dos seus *stocks;* mas, mesmo quando a considere duradoira, a elevação do preço indica-lhe a conveniência de um aumento de produção pelo que pode aumentar imediatamente a oferta com uma diminuição momentânea das existências que mais tarde poderá reconstituir. Quer dizer, o produtor, no seu plano, inclui uma maior aplicação de factores para desenvolver a produção que se mostra mais lucrativa.

Pelo contrário, uma baixa de preço leva-lo-á a diminuir a oferta, mantendo as mercadorias em armazém para aguardar melhor oportunidade, ou para modificar os seus planos no sentido de uma produção menor com desvio de factores para outra mais proveitosa.

Mas a venda é uma troca de mercadorias por dinheiro, e a maior ou menor necessidade de dinheiro líquido pode conduzir o vendedor a reagir de outra forma às variações de preço.

Na medida em que a necessidade de fundos líquidos domina o comportamento do vendedor a oferta tenderá a variar na razão inversa do preço; é que o produto líquido realizado ou, como se diz entre o povo, o «apuro» da venda, passa a ser a primeira razão de decidir e, desde que se tome esse *dado,* a quantidade a vender terá que ser tanto maior quanto menor for o preço, e vice-versa.

Se, por exemplo, o vendedor necessita de realizar imediatamente dinheiro pela venda da mercadoria para satisfazer compromissos inadiáveis,—como o pagamento de um imposto ou de uma dívida vencida — pode ter de aceitar um preço inferior ao que, sem essa circunstância, teria estabelecido como mínimo; a quantidade que se decide a vender com prejuízo será tanto maior quanto menor for o preço, forçado como está a realizar imediatamente um determinado quantitativo em dinheiro.

Duas considerações determinam portanto o vendedor a

oferecer maior ou menor quantidade de mercadorias: o maior ou menor excedente sobre o custo que o preço do mercado lhe proporciona e a maior ou menor necessidade de fundos líquidos que tiver; a estas duas influências do preço sobre o volume da oferta se tem chamado, em paralelo com as que dominam a procura, mas com alguma impropriedade, respectivamente, efeito de substituição e efeito de rendimento. Simplesmente, e ao contrário do que acontece com a procura, na oferta o chamado efeito de rendimento actua *sempre* em sentido oposto ao do efeito de substituição. A sua acção é sempre fazer tender a oferta para uma variação inversa à do preço, ao passo que na procura, como vimos, actua umas vezes no mesmo sentido e outras em sentido contrário ao do efeito de substituição.

Evidentemente, estas duas espécies de reacção da oferta aos preços estão sempre condicionadas pela possibilidade maior ou menor de conservação das mercadorias. Em igualdade de condições, os bens susceptíveis de conservação têm uma oferta mais elástica do que as que a não consentem.

O domínio, na oferta individual, de um ou outro destes dois «efeitos» depende de qual dos dois interesses do vendedor é mais forte: o de fazer a venda da mercadoria ao preço mais alto possível acima do custo, ou o de atingir pela sua venda um certo nível de «liquidez».

c) *A oferta global*

A oferta global é o somatório das ofertas individuais. Como, nestas, o domínio cabe em geral ao efeito de substituição, o de rendimento raramente se torna muito sensível na oferta global, e não faz mais do que atenuar a influência do primeiro na medida em que domina algumas ofertas individuais.

Por isso, a oferta global varia, na maior parte dos casos mas em proporções variáveis, no mesmo sentido do preço.

É certo que, ao contrário do que ocorre na procura — em que o comprador vem ao mercado disposto a adquirir mais ou menos segundo os preços a que puder fazê-lo — o vendedor tem geralmente em vista um preço mínimo, correspondente ao seu custo de produção, e, salvo quando se trata de bens imediatamente perecíveis, renuncia à venda se não puder realizar a transacção a esse preço. Não lhe é fácil aumentar ou diminuir a quantidade dos bens transaccionados segundo o preço, a não ser na limitada medida em que a natureza da mercadoria e as condições de ordem financeira lhe permitem manter certas existências *(stocks)* de mercadorias.

Por isso, na hipótese geralmente considerada, a oferta individual se apresenta como *fixa* e com uma expectativa única de preços; se esta se verifica ou é excedida, o vendedor realiza a transacção; no caso contrário retira-se do mercado.

Mas, ainda que esta alternativa fosse a única para cada um dos vendedores, numa situação de concorrência a oferta global acusaria, segundo o preço, variações quantitativas. É que, como se vê do exemplo de Bohm-Bawerk, em cada nível de preço a oferta é constituída pela dos vendedores marginais — os que têm esse nível como mínimo — acrescida da de todos os vendedores que tinham limites mais baixos e aproveitam a oportunidade para beneficiar de um preço superior.

Suponhamos uma oferta global constituída pelas quatro ofertas individuais seguintes:

Vendedor	Preço	N.º de unidades
A	5$00	100
B	12$00	100
C	14$00	100
D	20$00	100

Como cada vendedor está sempre disposto a aproveitar as condições do mercado que lhe proporcionem um preço supe-

rior ao seu preço-limite, a oferta global resultante destas ofertas individuais é a seguinte:

Preço	Quantidades
5$00	100
12$00	200
14$00	300
20$00	400

Este exemplo serve para mostrar como, por virtude da acumulação das ofertas individuais, ou das firmas, aos diversos níveis de preços e a despeito de aquelas serem mais ou menos fixas, a oferta global varia, salvo raríssimas excepções, no mesmo sentido do preço, acusando portanto uma elasticidade positiva. Só em casos muito especiais, como os de produtos insusceptíveis de conservação em cujos vendedores domine o efeito de rendimento, se poderá, no curto prazo, verificar a rigidez ou uma elasticidade negativa.

d) *As curvas da oferta*

Tal como a procura, a oferta pode representar-se gràficamente por curvas que, pela respectiva inclinação em relação aos dois eixos — o das abcissas, medindo as quantidades, e o das ordenadas, os preços — exprimem a interdependência entre o volume da oferta e o preço. Simplesmente, e como acaba de dizer-se, ao passo que na procura a elasticidade é geralmente negativa, a da oferta é quase sempre positiva pelo que a curva que a representa tem uma inclinação inversa à daquela.

Mas a oferta não está, tanto como a procura, ligada a condições normais em alguns tipos de sujeitos económicos que apresentam certo grau de semelhança na maneira por que se comportam no mercado. Depende de circunstâncias por natureza muito variáveis: os custos que dominam os preços

mínimos de venda de cada produtor, a possibilidade de suspensão da oferta ou do seu aumento, as condições do produtor sob o ponto de vista financeiro, a sua maior ou menor necessidade de liquidez, etc.

A inclinação das curvas da oferta é, geralmente, como já vimos, inversa à das da procura; quer dizer, são quase sempre ascendentes em relação ao eixo das abcissas à medida que se afastam da origem, mas a sua configuração é muito variável segundo as condições da produção de que a oferta deriva.

Teòricamente, uma oferta inteiramente rígida e uma oferta infinitamente elástica teriam representação gráfica exactamente igual à de procuras com as mesmas características: a primeira traduzir-se-ia por uma vertical no ponto do eixo das abcissas correspondente à quantidade oferecida, e a segunda por uma perpendicular ao eixo das ordenadas (e, portanto, uma linha horizontal) tirada no ponto correspondente a determinado preço. No diagrama da fig. 4, uma elasticidade de oferta igual à unidade seria representada por uma linha formando um ângulo de 45 graus com as linhas da absolutamente rígida e da infinitamente elástica, nos quadrantes opostos aos cortados pela linha de uma procura com elasticidade igual a -1 e, portanto, perpendicular a ela (1).

---

(1) A fig. 6 é a representação gráfica de casos de oferta infinitamente elástica (E-E'), inteiramente rígida (R-R') e com elasticidade igual a 1 (linha recta Z-Z') como pontos de referência para a caracterização do quadro de oferta de pág. 104, representado pela linha quebrada Z-a-b-Z'.

Aquele exemplo mostra-nos um caso — que é, tanto na oferta global como na procura glogal, o mais frequente—em que a elasticidade da oferta não é constante, antes varia entre os diversos níveis de preços. Na verdade, entre os preços de 5 e 12 escudos (Z-a) a elasticidade da oferta é inferior à unidade pelo que a linha representativa da variação se aproxima da vertical relativamente à linha recta Z-Z'; entre 12 e 14 escudos a elasticidade é superior a 1 e por isso o segmento a-b cruza

Seja, porém, constituída pela oferta de um único produtor, como no caso de monopólio, ou pelas ofertas somadas de um grande número deles, como no caso de concorrência, a curva da oferta global é normalmente influenciada pelos custos de produção e suas relações com o número de unidades produzidas, porque em qualquer dos casos esse custo é o limite mínimo de preço que o vendedor está disposto a aceitar na venda do seu produto.

---

esta última linha para se aproximar da horizontal; a partir do preço de 14 escudos a oferta tende novamente para a rigidez como se verifica da inflexão da curva no sentido da vertical entre os pontos b e Z'.

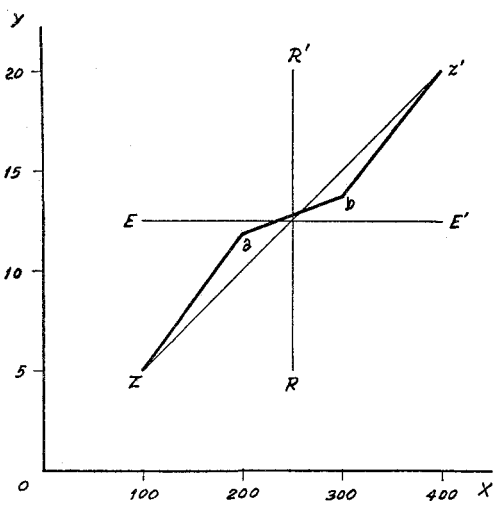


FIG. 6

Nota-se que na hipótese teórica de inteira atomicidade, a oferta global seria constituída por uma infinidade de casos que se distribuiriam por variações infinitesimais tendo como representação, não uma linha quebrada, mas uma curva com inflexões variáveis.

17. A oferta e os custos de produção

a) *Os custos de produção e a lei das proporções definidas*

Mesmo no período curto, a oferta sofre a influência dos custos, porque é proveniente de uma produção que foi função deles, e porque são eles que marcam os limites mínimos de preço de cada vendedor e é da agregação de todos que resultam a oferta global e a sua elasticidade.

Quando se consideram períodos médios de tempo — suficientemente extensos, como já sabemos, para que a oferta possa variar dentro de uma capacidade e uma organização dadas — a influência dos custos é ainda maior; a maneira por que a produção se desenvolve e reage aos preços depende da variação de custos correspondente às modificações da combinação produtiva que, para variar a oferta, as empresas promovem; é, em suma, dominada pela lei das proporções definidas.

Numa economia de troca, cada produtor realiza uma combinação de factores adquiridos nos mercados próprios mediante pagamento em dinheiro, realizando com essa aquisição uma despesa que constitui o custo de produção. Dessa combinação de factores resulta um determinado produto em bens reais, ou produto físico, cuja venda no mercado lhe proporciona um determinado rendimento bruto igualmente expresso em moeda.

Objectivo do produtor é obter a maior margem positiva possível entre o montante dos custos que pagou e o rendimento bruto que da venda do produto pode receber, quer dizer, o maior lucro possível. Este lucro é a remuneração específica da sua actividade e a compensação dos riscos que assume na empresa. O lucro é, pois, função do produto físico da combinação de factores realizada, do respectivo custo e do preço por que aquele é vendido no mercado.

O produto físico depende da proporção em que os factores se combinam no acto da produção.

Segundo a lei das proporções definidas (1), num dado estado da técnica há, na combinação produtiva, uma única proporção de factores capaz de assegurar um máximo de produto físico ou, o que é o mesmo, um custo mínimo por unidade. Toda a alteração na combinação de factores que se afaste dessa *solução óptima* supõe um aumento do custo por unidade; pelo contrário, toda a modificação na proporção de factores que se aproxime daquele óptimo tem como resultado a diminuição de custos.

Para uma determinada despesa total com a aquisição de factores, os rendimentos são crescentes em toda a modificação da combinação produtiva que a aproxime do óptimo, e decrescentes sempre que essa combinação se vá afastando dele. Quer dizer: uma vez realizada a combinação óptima, o aumento ou redução da quantidade produzida só podem realizar-se sem alterar o custo por unidades desde que todos os factores sejam modificados na mesma proporção, mantendo-se assim a posição relativa de cada um. Desde que algum ou alguns se mantenham constantes, o reforço dos demais pode trazer um aumento do produto total, mas este aumento será menos que proporcional à entrada de factores, quer dizer, os rendimentos marginais diminuem e o custo por unidade sobe. Entra-se no domínio dos rendimentos decrescentes ou custos crescentes que os primeiros clássicos consideravam, como vimos, fenómeno específico da produção agrícola, mas que se verifica em qualquer outra produção quando se dêem aquelas circunstâncias.

Ora, quando se consideram períodos médios de tempo em que a capacidade produtiva correspondente aos capitais fixos e à organização não variam, as flutuações do volume da produção pela aplicação, a esses capitais fixos, de mais mão-de-obra e mais matérias-primas e subsidiárias, implicam, neces-

(1) V. vol. 1.º, págs. 324 e segs.

sàriamente, modificação das proporções em que estão combinados os factores.

Daqui resulta variarem os custos unitários com o volume da produção, e haver nesta um único nível que realiza o custo mínimo, por corresponder a uma aplicação de factores variáveis que os combina nas proporções óptimas com os constantes.

Por isso, ao tomar as suas decisões sobre a produção a realizar, o produtor tem de calcular a medida em que os custos unitários variam com o volume daquela para adoptar a combinação que, considerados esses custos e os preços prováveis do produto no mercado, lhe assegure o maior lucro possível. Numa palavra, a oferta depende do volume da produção e este dos respectivos custos em comparação com a receita que da venda do produto se espera.

No caso de monopólio do vendedor, em que a situação da «firma» ou empresa coincide com a oferta total, esta é, evidentemente, expressão do equilíbrio daquela. No caso de atomicidade de vendedores, a oferta global é o somatório de um grande número de ofertas individuais resultantes de produções realizadas em condições que podem ser e são, geralmente, muito diferentes, e que no entanto, como já vimos, se agregam na formação de uma oferta global dotada de elasticidade positiva. Mas, a despeito das diferenças nas condições de equilíbrio e nos custos entre os produtores em concorrência, há no seu comportamento um traço comum que o distingue do do produtor em monopólio e que tem decisiva influência no mecanismo da formação dos preços nestas duas hipóteses extremas. As maneiras por que o produtor em monopólio e o produtor em concorrência encaram o outro elemento de que depende o lucro — a receita média, ou preço do produto no mercado — são muito diferentes: para o monopolista, autor da oferta total, esse preço depende do volume da *sua* produção, ao passo que para cada produtor em concorrência o preço de venda constitui uma previsão fundada, em geral, na observação das situações anteriores e feita na consciência de que a sua política indi-

vidual de produção não pode, dada a sua condição de elemento *atomístico* da oferta, exercer uma influência sensível na oferta total e, por ela, no preço do mercado.

Para simplificar, suporemos que, na hipótese de concorrência, a oferta é constituída por uma multiplicidade de vendedores em condições idênticas. Teremos, por outro lado, como dados os preços dos factores (que, na realidade variam com a maior ou menor procura que, segundo a sua política de produção, os produtores deles fazem) por forma que as variações do custo nos apareçam apenas como função da produtividade física dos factores.

É partindo destas hipóteses que vamos fazer a análise da influência do custo de produção sobre a oferta.

b) *Os custos e a sua classificação*

Se atendermos aos elementos que constituem o custo e à forma por que se comportam à medida que a produção aumenta, podemos distinguir os custos *fixos* dos *variáveis* e, nestes, os *proporcionais* dos *não proporcionais*.

Custos fixos são os que, no período considerado, se não alteram seja qual for o volume da produção.

Quase sempre são, na sua maior parte, devidos aos capitais fixos da empresa que lhe impõem determinados encargos independentemente do grau de utilização efectiva desses mesmos capitais. Um certo equipamento, uma vez montado, importa encargos correspondentes à remuneração dos capitais nele investidos e à respectiva amortização, quer dizer, à reconstituição progressiva do valor do investimento por forma que quando, pelo desgaste ou pelo desuso, aquele equipamento se encontrar inutilizado, seja possível substituí-lo. Dos resultados brutos de cada acto de produção haverá, por isso mesmo, que reservar um valor correspondente aos encargos de amortização desses capitais fixos independentemente do volume que aquela tiver atingido. Outros custos fixos são, por exemplo, as rendas dos imóveis utilizados na produção.

Mas, além destes, a produção tem ainda, sempre, outros encargos fixos, dependentes de factores institucionais. Os impostos podem ser — e são em muitos casos — independentes de volume da produção. O mesmo se dá com os encargos de administração e direcção bem como, muitas vezes, com outras despesas de pessoal — contratos de trabalho que asseguram emprego com remuneração dada durante certo período, independentemente da laboração efectiva da empresa, por exemplo.

Evidentemente, os custos fixos pesam tanto menos no custo por cada unidade produzida quanto maior for a produção.

Ao contrário dos fixos, os *custos variáveis* são função directa do número de unidades produzidas em certo período. O maior ou menor volume da mão-de-obra utilizada para além da parte que, como dissemos, pode constituir encargo fixo, as despesas de energia, as de aquisição de matérias-primas e subsidiárias, os impostos que variam com o nível de actividade da empresa, etc., são, na sua expressão global, maiores ou menores conforme o volume da produção aumenta ou diminui.

Se estes custos variáveis o fossem sempre proporcionalmente ao volume da produção, o custo total aumentaria sempre menos que proporcionalmente a ela, uma vez que uma das suas partes, — os custos fixos — se manteria sempre constante (1).

---

(1) Se houvesse apenas custos fixos e custos variáveis proporcionais, todo o aumento de produção dentro dos limites físicos da capacidade instalada teria rendimentos crescentes, quer dizer, custos por unidade decrescentes. É que, nesse caso, o custo de cada unidade seria constituído por uma parcela constante—correspondente a uma parte do custo global em aumento proporcional ao do volume de produção — e uma outra, tanto mais pequena no seu «peso» sobre cada unidade produzida quanto maior fosse a produção, correspondente ao cociente de um mesmo montante de custos fixos pelo número crescente de unidades produzidas.

A diminuição do custo por unidade seria, porém, cada vez menos sensível por, à medida que aumentasse a produção, ser cada vez menor o peso relativo desses custos fixos.

As coisas, porém, não se passam assim por duas ordens de razões. A primeira é o ter a capacidade instalada—origem dos custos fixos — um limite máximo de utilização que não pode ser excedido; a segunda reside em os custos variáveis não o serem numa proporção constante com o volume da produção.

Suponhamos uma fábrica de tecidos instalada nos seus edifícios, com a sua central de energia, os seus teares, os seus armazéns, determinada organização administrativa, etc. Estes elementos importam um certo número de custos fixos independentes do grau de utilização que se lhes dá — juros e amortizações, despesas de conservação, alguns impostos, encargos de pessoal administrativo, etc.

Mas, para que a fábrica entre em laboração, há que produzir ou adquirir a energia necessária, dispor de matérias-primas e subsidiárias, assalariar a mão-de-obra indispensável, pagar impostos que variam com o volume da produção.

Ora, se quanto a alguns desses elementos pode supor-se, com certa aproximação da realidade, uma variação em proporção constante com a do número de unidades produzidas, na maior parte dos casos essa proporcionalidade não se verifica. Para além de certo limite, a aplicação de mais trabalho a um dado conjunto de instalações dará um aumento de produção menos que proporcional, e será, portanto, fonte de aumento de custos unitários; as instalações de energia têm um ponto de aproveitamento óptimo, abaixo ou acima do qual o custo de produção de cada unidade de energia será maior (1); o próprio consumo de matérias-primas não é rigorosamente proporcional ao volume da produção, porque quase sempre acontece que um

(1) Por exemplo, o aproveitamento de uma caldeira produzindo vapor abaixo do ponto ideal exigirá mais combustível que o correspondente à diferença de produção; por outro lado, para *forçar* a produção será necessário um aumento no consumo de combustível proporcionalmente maior do que o da energia obtida, sem contar com o maior desgaste e correspondente agravamento das despesas de conservação.

certo volume desta permite um aproveitamento de subprodutos e uma eliminação de desperdícios que com produção inferior se não verificariam.

Quer dizer: no seu conjunto, os custos variáveis não o são proporcionalmente às variações da produção, ainda quando

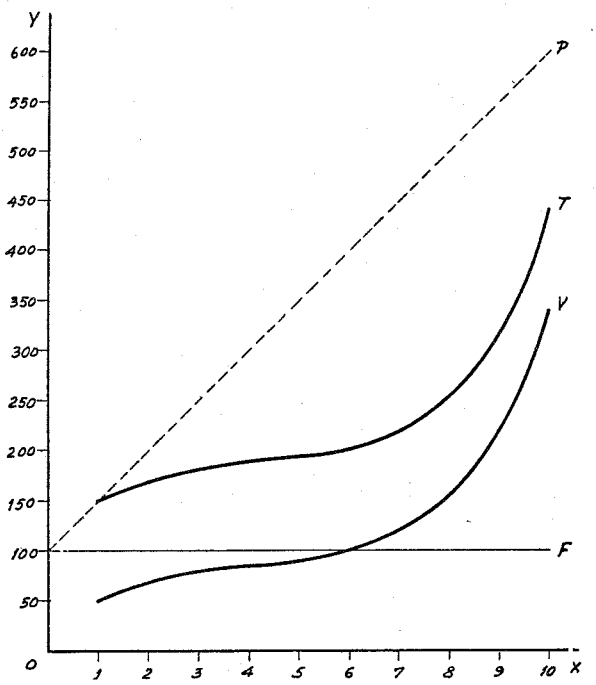


FIG. 7

alguns dos seus elementos se aproximem da proporcionalidade.

A unidade industrial a que aludimos teria, pois, custos globais que, por virtude das influências combinadas dos custos fixos e variáveis, não seriam, na sua expressão total, proporcionais ao volume da produção.

As linhas F, V e T da figura 7 representam, respectiva-

mente, os custos globais *fixo, variável* e *total* da nossa hipotética empresa, em vários níveis de produção, de acordo com o quadro seguinte:

N.º de unidades	Custo fixo	Custo variável	Custo total
1	100$00	50$00	150$00
2	100$00	70$00	170$00
3	100$00	80$00	180$00
4	100$00	85$00	185$00
5	100$00	90$00	190$00
6	100$00	100$00	200$00
7	100$00	120$00	220$00
8	100$00	152$00	252$00
9	100$00	218$00	318$00
10	100$00	340$00	440$00

A linha do custo total, T, corresponde às somas dos valores sucessivos do custo fixo e do custo variável representados pelas linhas F e V; esta última aproxima-se, no valor proporcional do seu movimento, do custo total, à medida que aumenta o volume da produção (1).

A linha ponteada, P, é uma linha de referência que representa o que seria a variação do custo total em função do número de unidades produzidas se todos os custos variáveis fossem proporcionais. Vê-se como, pela acção combinada dos custos fixos e dos variáveis não proporcionais, o custo total sobe menos que proporcionalmente ao volume da produção até este atingir 7-8 unidades, para depois tomar um ritmo crescente de aumento subindo mais que proporcionalmente a ela. Isto significa que aquele nível de produção deve corresponder à combinação óptima de factores.

---

(1) O eixo das abcissas O-X mede quantidades e o das ordenadas, O-Y, os custos.

Estas variações do custo em função do volume da produção são postas em maior relevo pela classificação «formal» dos custos em custo total, custo médio e custo marginal.

Custo total é, como já sabemos, o somatório das despesas feitas com a aquisição e aplicação de factores de que resulta um certo volume de produção.

Custo médio é o cociente da divisão do custo total pelo número de unidades produzidas.

Custo marginal é o aumento de custo total que, em relação ao nível de produção imediatamente anterior, é necessário suportar para produzir mais uma unidade.

O custo médio pode calcular-se em relação ao custo total ou apenas em relação ao variável (custo variável médio).

Se a classificação dos custos em fixos e variáveis interessa à análise da origem das variações do custo total, a consideração dos custos médio e marginal interessa particularmente ao produtor para orientar a produção no período médio; é nessas noções que, mais ou menos conscientemente, assenta um plano de produção em que o custo marginal tem relevante importância por lhe permitir determinar com precisão o volume de produto que lhe assegura o lucro máximo (1).

---

(1) Certamente se terá já notado que o custo marginal difere do custo médio porque corresponde a *imputar ao acréscimo de produção toda a variação de custo total que ele impõe*, supondo sem alteração o custo médio de todas as outras unidades produzidas.

Imaginemos uma produção de 10 unidades do bem A com um custo total de 100$ e, portanto, um custo médio de 10$. Se para produzir 11 unidades o custo total subir a 120$, o custo médio subirá para 10$90 mas o marginal será de 20$, como se mantivesse o custo médio de 10$ para as 10 primeiras unidades e o 11.º tivesse o custo próprio de 20. Se em vez de 120$, a produção de 11 unidades custar 105$, o custo médio será de 9$54 e o marginal em relação à produção de 10 unidades será de 5$.

Precisamente por lhe ser imputada toda a variação do custo médio devida ao aumento da produção, o custo marginal tem, como vamos

Vejamos agora os custos médios e marginais correspondentes aos níveis de produção constantes do quadro de pág. 114:

N.º de unidades	Custo total	Custo médio	Custo variável médio	Custo marginal
0	100	—	—	—
1	150	150	50	50
2	170	85	35	20
3	180	60	26,66	10
4	185	46,25	21,25	5
5	190	38	18	5
6	200	33,33	16,66	10
7	220	31,43	17,14	20
8	252	31,5	19	32
9	318	35,33	24,22	66
10	440	44	34	122

O produtor tem, neste quadro, os elementos necessários para escolher, de entre as 10 soluções que se lhe oferecem no aproveitamento da sua capacidade de produção, aquela que, pela diferença entre o custo e o preço que espera obter do mercado, lhe proporciona o maior lucro.

Verifica-se que, à medida que a produção aumenta, os custos médio e variável médio se aproximam pela diminuição do «peso» dos custos fixos em cada unidade produzida. O primeiro desce até certo ponto — no nosso exemplo correspondente à produção de 7 unidades — para subir depois progressivamente até à produção máxima considerada. O mesmo acontece com o custo variável médio que, no entanto, o precede neste movimento, visto que atinge o seu ponto mínimo na produção de 6 unidades e sobe depois, numa progressão mais forte do que a do total médio, aproximando-se dele.

---

ver, oscilações mais amplas do que este e precede-o na passagem da fase dos custos decrescentes para a dos crescentes com o volume da produção.

Mas o custo marginal precede qualquer deles nos seus movimentos que são, por outro lado, muito mais acentuados. Atinge o mínimo na produção de 4 — 5 unidades, para subir depois muito mais ràpidamente do que os outros dois.

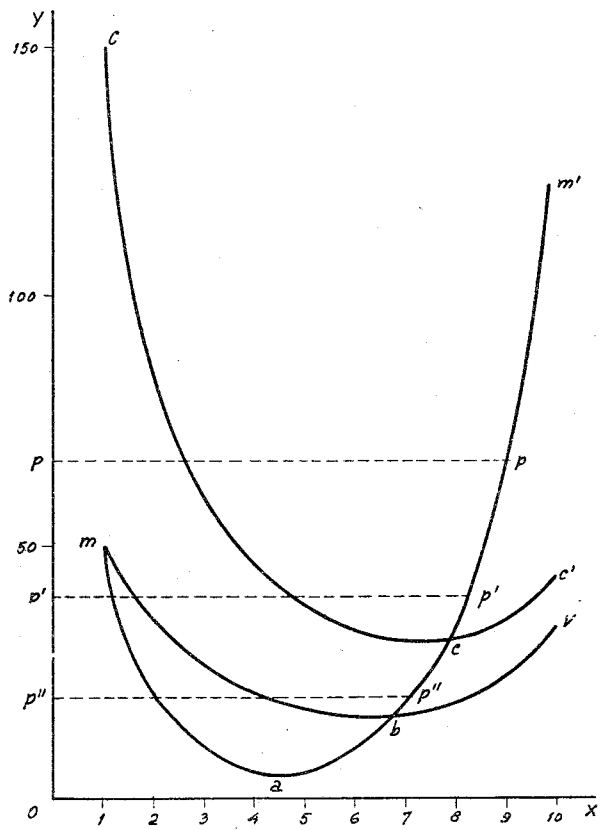


FIG. 8

Estas relações entre a produção e os custos por unidade tornam-se mais evidentes no gráfico da figura 8 em que se apresentam as linhas dos custos médio (c-c'), variável

médio (m-v) e marginal (m-m') exemplificados no quadro acima.

O eixo O-X mede o número de unidades e o O-Y os custos médio e marginal.

O gráfico mostra imediatamente as relações entre a linha do custo marginal, m-m', e as dos custos médios — tanto global como variável. Os pontos *b* e *c*, em que a do custo marginal corta estas últimas, correspondem aos mínimos, respectivamente, do custo variável médio e do custo global médio. Os pontos *a*, *b* e *c* mostram, por outro lado, como a passagem da fase decrescente para a crescente à medida que aumenta a produção se verifica primeiro no custo marginal, com nítida precedência sobre o custo variável médio, e, neste, antes do custo global médio. A curva do custo variável médio aproxima-se desta última à medida que aumenta a produção, pela circunstância já apontada de, com esse aumento, a importância relativa dos custos fixos ser cada vez menor, aumentando por isso o peso relativo dos custos variáveis não proporcionais.

Além de as precederem, as variações do custo marginal com o nível da produção são mais acentuadas que as de qualquer dos outros dois. Partindo do mesmo nível do custo variável médio — o correspondente à produção de uma unidade — desce fortemente até ao ponto *a*, que constitui o seu mínimo, na produção de 4—5 unidades, para subir depois em rápida progressão cortando as outras duas linhas nos pontos já citados.

A esse ponto *a* chamam alguns autores o «limiar» da lei dos rendimentos decrescentes (ou dos custos crescentes). A partir dele, embora os custos médios continuem ainda a baixar (a do variável médio até à produção de 6 unidades e a do custo total médio até 7) o custo marginal sobe, o que quer dizer que a diminuição do custo médio com o aumento do número de unidades produzidas é proporcionalmente menor do que na fase anterior e que a produtividade marginal dos factores variáveis aplicados para a produção da unidade suplementar começa a diminuir.

c) *Os custos e o lucro máximo*

Em face desta escala de produções e custos como vai orientar-se o produtor?

O seu plano de produção tem de assentar na expectativa de um certo preço no mercado.

Sendo os custos fixos de 100$ e o mínimo do custo variável médio de 16$66, qualquer preço inferior a este nível lhe torna impossível a produção, porque viria agravar o prejuízo de 100$ correspondente aos custos fixos. Sempre, porém, que, num volume de produção dado, o custo variável médio seja inferior ao preço esperado, haverá interesse em produzir, porque a produção terá como resultado a cobertura dos custos variáveis e uma atenuação do peso do custo fixo que no caso de a produção ser nula constituiria, na sua totalidade, uma perda. Se, por exemplo, o preço do mercado for de 20$, produzirá 7 unidades que lhe proporcionarão um rendimento bruto de 140$, com os quais além de cobrir os custos variáveis de 120$ atenuará em 20$ o peso do custo fixo. A produção de 7 unidades constituiria, em tal caso, o limiar da produção.

O caso normal, porém, é o de a empresa corresponder às expectativas da sua constituição, isto é, de ter a possibilidade de cobrir o custo total e se assegurar de um lucro; é esse lucro que o empresário vai, na sua política de produção, procurar levar ao máximo. A consecução deste objectivo depende da diferença entre o custo médio e o preço, por um lado, e do número de unidades produzidas e vendidas, por outro. Daqui resulta que o ponto de produção que, para um dado preço do mercado, assegura o *lucro máximo*, não é o ponto em que o custo médio atinge o seu mínimo mas aquele em que o custo marginal iguala aquele preço.

Suponhamos, em relação aos dados do quadro e gráfico a que nos vimos referindo, que o preço a considerar no plano de produção é de 66$00. O nível de produção que assegura ao produtor o lucro máximo não será o de 7 unidades a que corres-

ponde o custo médio mais baixo e que, sob o ponto de vista do custo, representa o ponto da combinação óptima de factores, mas, antes, o de 9 unidades a que corresponde o custo marginal de 66$00.

Na verdade, na primeira hipótese os custos e resultados seriam os seguintes:

Receita: 7 unidades vendidas a 66$00 cada uma	462$00	
Despesa: 7 unidades com o custo médio de 31$43	220$00	
Lucro		242$00

Para a produção de 9 unidades os resultados seriam:

Receita: 9 unidades vendidas a 66$00 cada uma	594$00	
Despesa: 9 unidades com o custo de 35$33...	318$00	
Lucro		276$00

Quer dizer, uma vez atingido o ponto da combinação óptima que corresponde ao custo mínimo por unidade e, portanto, entrada já a produção na fase dos custos crescentes, o volume de produção que, com um preço dado, assegura o máximo lucro ao produtor é aquele cujo custo marginal iguala o referido preço. É que, uma vez atingido o nível de produção em que o custo médio toca o seu mínimo e que assegura por isso, com um preço dado, o máximo lucro por unidade, o lucro total pode ainda aumentar na medida em que as unidades a mais produzidas tenham um custo marginal inferior a esse preço. Embora com um lucro marginal decrescente essa produção suplementar vem, pois, aumentar o lucro *total* pelo aproveitamento da margem entre a produção a que corresponde o mínimo do custo por unidade e o ponto em que o custo marginal em alta atinge o preço e o lucro marginal é nulo. A partir

desse ponto, a produção marginal, tendo um custo superior ao preço, importaria uma redução do lucro total (1).

Em conclusão, o produtor leva a sua oferta até o ponto em que, ultrapassado o correspondente à combinação óptima e, portanto, ao custo médio mínimo, o custo marginal iguala o preço esperado do mercado.

No gráfico da fig. 8 os pontos p, p' e p'', correspondentes à intersecção da curva do custo marginal com as perpendiculares ao eixo O-Y tiradas nos pontos representativos dos preços de 66$00, 40$00 e 20$00, marcam, pelos pontos que lhes correspondem no eixo O-X, os níveis de produção determinados por aqueles preços. Verifica-se fàcilmente que p e p' asseguram um lucro ao produtor por serem superiores ao custo do respectivo nível de produção; p'' representa o caso já referido de produção sem lucro e determinada apenas pela conveniência de, pelo excesso do preço sobre o custo variável médio, atenuar o encargo dos custos fixos.

Como já dissemos, o que distingue a oferta no caso de concorrência perfeita da realizada na hipótese de monopólio é que para o produtor em concorrência (parte insignificante da oferta total) o preço do mercado por que orienta a sua produção é um *dado* como se a procura fosse infinitamente elástica, ao passo que para o monopolista, autor de toda a oferta, o preço é, tal como o custo médio, função do número de unidades produzidas.

---

(1) V. Stackelberg, *ob. cit.*, págs. 163 e segs.; Jean Marchal, *Cours.*, págs. 161 e *Le mécanisme des Prix et la Structure de l'Économie*, págs. 39 e segs.; Stigler, *ob. cit.*, págs. 111 e segs.; Samuelson, *ob. cit.*, vol. II, págs. 472 e segs.

§ 3.º

A formação dos preços

18. Os preços e a concorrência perfeita

a) *A oferta, a procura e o preço*

Na análise que fizemos, num primeiro passo para a teoria dos preços, a oferta e a procura aparecem-nos como funções destes. Quer dizer, a oferta não pode tomar-se como uma quantidade certa e determinada de um bem, independentemente do preço, a não ser no caso de a sua elasticidade ser nula, quer dizer, de ser inteiramente rígida; da mesma forma, a procura está sempre dependente do preço a que pode ser satisfeita, salvo no caso de ser, também, inteiramente rígida, quer dizer, de se manter sempre no mesmo quantitativo seja qual for o preço que venha a estabelecer-se no mercado.

Mas os casos de ofertas ou procuras inteiramente rígidas são puras hipóteses-limite que nunca se verificam na realidade. Se ambas o fossem simultâneamente, não seria possível estabelecer-se um preço de mercado, nem o seria, também, formular uma teoria que nos desse a explicação do preço como um ponto determinado pela oferta e a procura.

Se em qualquer dos gráficos das figs. 4 ou 6 inscrevêssemos as linhas representativas de ofertas e procuras rígidas (que seriam, como sabemos, verticais ao eixo das abcissas nos pontos correspondentes às quantidades oferecidas e procuradas), essas linhas seriam paralelas e não nos permitiriam, portanto, por um ponto de intersecção, determinar o preço; nem mesmo no caso de as quantidades serem iguais essa determinação seria possível, visto que tanto compradores como vendedores, embora coincidindo nas quantidades que de qualquer forma desejavam transaccionar, estariam dispostos a aceitar qualquer preço; este seria, assim, obra do acaso.

A teoria dos preços supõe sempre, pois, um certo grau, embora variável, de elasticidade tanto na oferta como na procura e, por isso, a possibilidade de considerar o preço como determinado em função delas.

Oferta e procura entendem-se, assim, como as escalas das quantidades que aos diversos níveis de preços os vendedores e compradores estão dispostos a transaccionar num dado momento e em certo mercado; as modificações de uma e outra serão, portanto, alterações dessas escalas e a sua representação traduz-se nos gráficos respectivos por linhas diferentes de oferta e de procura.

É a partir destas hipóteses que vamos fazer a análise da formação dos preços determinados por ofertas e procuras dotadas de certa elasticidade.

Sendo as ofertas e procuras funções dos diversos preços possíveis, o preço do mercado aparece-nos como um ponto de igualdade quantitativa entre elas, correspondente a um determinado preço das respectivas escalas ou, na representação gráfica, a um ponto de intersecção entre as curvas correspondentes.

b) *O preço de concorrência como preço de equilíbrio*

Como já vimos, a hipótese teórica da concorrência bilateral perfeita supõe que há no mercado uma multiplicidade de intervenientes bastante para que nenhum deles — comprador ou vendedor—apresente procura ou oferta que, só por si, possa ter influência sensível na formação do preço, por ser uma fracção mínima da procura ou da oferta totais; aquela hipótese supõe, ainda, que todos têm perfeito conhecimento das ofertas e procuras dos demais e podem escolher livremente, determinados apenas pelo preço que lhes for mais conveniente, o vendedor ou comprador com que vão contratar.

Quer dizer: nenhum dos compradores ou vendedores pode, por si, determinar o preço ou influenciá-lo de uma maneira sensível. Têm todos uma certa ideia dos preços possíveis, e

perante eles um plano de conduta no mercado: maior ou menor quantidade a comprar, aumento ou redução da quantidade a vender, desistência de transaccionar. Nenhum deles, porém, sente a possibilidade de, por essa conduta, influir no preço que finalmente virá a estabelecer-se.

Nesta hipótese, o preço fixa-se no nível que assegura a igualdade entre as quantidades oferecidas e procuradas, levadas ao mercado na perspectiva de certos preços, mas excluindo qualquer «estratégia» de compradores ou vendedores no sentido de fazer estabelecer o que lhes for mais conveniente. Qualquer outro nível de preço determinaria, ou um maior número de vendedores procurando, pelo abaixamento do preço, colocar o seu produto, ou compradores para maior quantidade do bem em questão e tendendo a consentir um aumento de preço de preferência a deixar de ver satisfeita a sua procura.

Suponhamos um mercado de determinado bem cujas escalas de oferta e procura globais sejam, no momento considerado, as seguintes:

Preço	Oferta	Procura
($)	(número de unidades)	
1	140	500
2	164	300
3	200	200
4	277	140
5	400	100

Nestas condições e num mercado em concorrência, o preço fixar-se-á em 3$00, nível que, correspondendo, tanto na oferta como na procura, a 200 unidades, realiza o equilíbrio. O preço de 4$00 daria lugar a uma oferta de 277 unidades perante uma procura que seria, apenas, de 140; mas como naquela estariam compreendidos os vendedores de 200 unidades para os quais o preço de 3$00 seria aceitável, estes prefeririam vender a este preço a ter de correr o risco de se verem excluídos do mercado. Ao preço de 2$00 haveria compradores para 300 unidades mas vendedores para nada mais do que 164; mas como, daqueles, os de 200 unidades admitiam pagar até 3$00 de preferência a

ter de renunciar à compra, as licitações entre todos levariam o preço até 3$00. A liquidez do mercado determinaria em qualquer das hipóteses uma licitação entre vendedores ou compradores através da qual o preço subiria até aos 3$00 correspondentes ao equilíbrio entre a oferta e a procura.

A hipótese formulada é representada na fig. 9, em que a

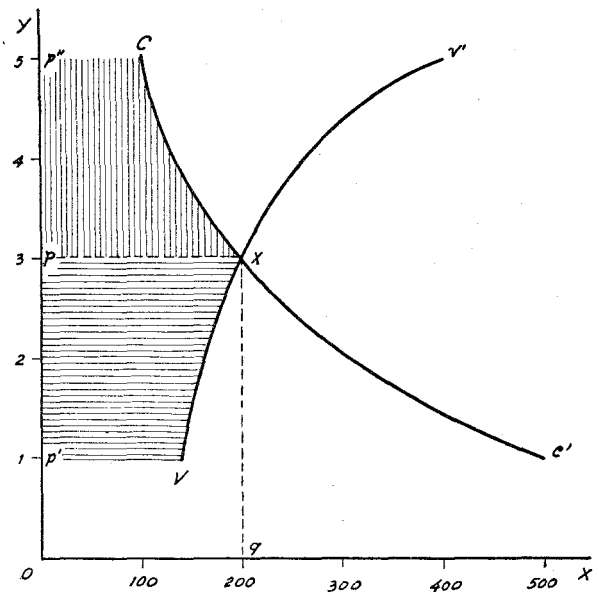


FIG. 9

linha C-c' exprime a procura, a V-v' a oferta e o ponto x, em que uma e outra se cruzam, corresponde, no eixo das ordenadas, ao preço de 3$00 e, no das abcissas em que as quantidades estão medidas, a 200 unidades. A ordenada x-q representa, portanto, o preço, e a abcissa x-p as 200 unidades transaccionadas a esse preço. A área do rectângulo O-p-x-q corresponde ao valor das transacções realizadas.

O preço único do mercado atinge-se, porém, pela eliminação de um certo número de compradores e vendedores que não

podem realizar as transacções projectadas dentro dos limites máximo e mínimo de preço que tinham estabelecido. Considerando o quadro de ofertas e procuras supostas no nosso exemplo, podemos verificar que, ao abrir-se o mercado, havia vendedores de 77 unidades (277 — 200) que não estavam dispostos a vender por menos de 4$00, e de 123 unidades (400 — 277) que não venderiam por menos de 5$00; quer dizer, 200 unidades das 400 vindas para venda ao mercado tinham limites mínimos superiores a 3$00. Por outro lado, do montante máximo da procura — 500 unidades — 300 tinham como limite máximo de preço menos de 3$00 (200 a 1$00 e 100 a 2$00). Todos estes vendedores e compradores terão de se retirar do mercado por impossibilidade de realização dos seus planos. Os vendedores não encontrarão nenhum comprador pronto a pagar qualquer daqueles preços, porque os que no início do mercado estavam dispostos a aceitá-los encontrarão vendedores a 3$00 suficientes para satisfazer a sua procura; os compradores aos preços máximos de 2$00 e 1$00 não encontrarão vendedores com que possam transaccionar, porque os que tinham limites mínimos de preço semelhantes encontrarão compradores a 3$00.

Na hipótese considerada o preço fixar-se-á, pois, em 3$00, com eliminação de todas as vendas e compras dependentes de preços, respectivamente, superiores e inferiores. Este equilíbrio por eliminação efectiva-se quer através da contracção de ofertas e procuras individuais, quer pela eliminação total dos vendedores e compradores com limites de preço superiores ou inferiores ao preço de equilíbrio.

c) *Renda do vendedor e renda do comprador*

O equilíbrio do mercado em concorrência perfeita consegue-se, como acabamos de ver, através da eliminação de um certo volume de oferta e um certo volume de procura em função do preço.

Mas, a par dessa eliminação, a unidade de preço supõe um benefício para os vendedores e compradores de certo número

de unidades cujos limites eram inferiores ou superiores, respectivamente, ao preço que veio a fixar-se.

Consideremos, na verdade, o quadro base do nosso exemplo. Mostra-nos que havia oferta para 164 unidades a menos de 3$00 (140 a 1$00 e 24 a 2$00); mas como a esses preços a procura era de, respectivamente, 500 e 300 unidades, a licitação entre os compradores levou o preço até ao ponto de equilíbrio — 3$00. Por outro lado, havia compradores para 100 unidades a 5$00 e para 140 (compreendendo aquelas 100) a 4$00; mas como a esses preços a oferta era muito superior à procura, a licitação entre os vendedores realizaria o equilíbrio levando o preço a 3$00 e eliminando assim as quantidades que só poderiam ser vendidas a preço superior.

Só para 36 das 200 unidades vendidas a 3$00 (200 — 164) e para 60 das compradas a esse preço (200 — 140) ele corresponde ao limite mínimo ou máximo que os vendedores e compradores tinham estabelecido. Quer dizer: a oferta de 164 unidades e a procura de 140 vieram, por virtude da unidade de preço que a liquidez de uma e de outra assegura, a encontrar satisfação em condições mais favoráveis do que as que tinham como limite no momento da abertura do mercado.

Estes benefícios que a unidade de preço assegura a certos vendedores e compradores são as chamadas «rendas» de vendedor e de consumidor.

No gráfico da fig. 9 o segmento x-v' da curva da oferta e o segmento x-c' da curva da procura representam as quantidades oferecidas e procuradas que o preço fxado no mercado veio a excluir. Os segmentos V-x e C-x representam, respectivamente, as ofertas e procuras que encontraram satisfação a 3$00, mas os pontos desses segmentos que se encontram, respectivamente, a níveis inferiores ou superiores a 3$00 (o ponto p do eixo O-Y), representam ofertas e procuras que beneficiaram de *rendas* de mercado.

Como já dissemos, a área O-p-x-q corresponde ao valor total das transacções realizadas. O valor total das rendas de vendedor corresponde, no gráfico, à área de tracejado horizon-

tal p-p'-V-x, e a renda do comprador (ou do consumidor como também costuma chamar-se-lhe) à área de tracejado vertical, p-p''-C-x.

Geralmente, a renda do vendedor produtor corresponde a diferenças entre o custo médio de produção — que constitui o seu limite mínimo de preço—e o preço do mercado; a renda do consumidor corresponde à diferença entre o preço máximo que no seu plano de distribuição de recursos estaria disposto a pagar e o preço que efectivamente veio a fixar-se.

Estas rendas não têm características absolutamente idênticas.

A do produtor, correspondendo às suas condições de produção que, uma vez que tenha realizado a combinação óptima de factores, não variam sensìvelmente no período médio, manter-se-á enquanto os preços do mercado se não alterarem; é dotada de uma relativa estabilidade, dependendo as suas variações essencialmente das oscilações da procura.

Pelo contrário, a renda do consumidor, dependente do seu plano de compras ou aplicação de rendimentos, tem um carácter subjectivo e é por isso mesmo, em certo modo efémera. É que, uma vez verificada a possibilidade de satisfazer a procura, expressão de necessidades individuais, por um preço inferior ao considerado num dado plano de aplicação de rendimentos, o consumidor, naturalmente, reforma esse plano; as quantias não gastas por virtude de o preço do mercado ser inferior ao admitido como aceitável serão, num novo plano de compras, afectadas a outros bens, por forma que num novo mercado a curva da procura tenderá para ter o seu limite superior de preço no nível de 3$00 e não no de 5$00. Quer dizer, o ponto mais alto da curva da procura situar-se-á à roda do ponto x do nosso gráfico.

Assim, ao passo que as rendas do produtor são relativamente estáveis enquanto os preços e as outras condições não variam, e podem, até certo ponto, ser objectivamente determinadas, as do consumidor são instáveis e efémeras e causam por si próprias, alterações de planos de compras de que resulta

a sua eliminação. O comprador que em dado momento estava disposto a pagar o pão por um preço relativamente elevado de preferência a renunciar a ele, quando verifica que o pode comprar por um preço muito inferior estabelece, no seu plano de compra, um limite adequado a esse preço e destina o rendimento não gasto em pão a outras aquisições, ou à poupança.

A absorção pelo vendedor ou pelo Estado das rendas do consumidor põe por isso problemas que não têm solução no caso de concorrência bilateral perfeita (1).

d) *O preço de concorrência e a elasticidade da oferta e da procura*

Teòricamente, o preço de concorrência bilateral perfeita realiza, com exclusão de qualquer outro, a igualdade da oferta e da procura no mercado em condições determinadas pelas elasticidades de uma e outra. Enquanto as curvas respectivas se mantêm, esse preço assegura um equilíbrio estável no mercado; qualquer oferta ou procura a preços diferentes determinará, imediatamente, entre compradores ou vendedores, licitações de que resultará o restabelecimento daquele.

Uma modificação da oferta ou da procura capaz de determinar novo nível de preços supõe sempre, por isso (dado que, como vimos, uma e outra são em cada momento escalas de quantidades variáveis com o preço) uma modificação da escala respectiva, quer dizer, uma deslocação da curva correspondente.

Essas deslocações da curva da oferta ou da procura determinam modificação das condições de equilíbrio do mercado e estabelecimento de novos níveis de preços.

Uma alteração da curva da procura no sentido do aumento ou diminuição das quantidades procuradas a cada preço,

---

(1) V. Jean Marchal: *Cours.*, pág. 657, Robinson, *ob. cit.*, pág. 215, Samuelson, *ob. cit.*, vol. II, pág. 458.

quando a curva da oferta se mantém invariável, determinará um aumento ou diminuição de preço; o inverso sucederá na hipótese oposta, isto é, quando, mantendo-se constante a curva da procura, a da oferta se desloca no sentido do aumento ou diminuição das quantidades oferecidas a cada preço. Mas a modificação do preço de equilíbrio do mercado por virtude da variação das curvas da procura ou da oferta depende da elasticidade de uma e outra. Quanto mais elásticas forem, menor será a variação de preço e maiores as alterações quantitativas através das quais se estabelecerá o equilíbrio do mercado; pelo contrário, quando sejam rígidas, qualquer alteração provocará oscilações mais acentuadas de preços.

Uma variação da oferta, quer dizer, uma modificação da respectiva curva, quando a da procura se mantenha invariável, determinará, pois, variações do preço e das quantidades transaccionadas, sendo a daquele tanto menor e a destas tanto maior quanto maior for a elasticidade da procura. O mesmo acontecerá quando, mantendo-se a oferta constante, a curva da procura se venha a modificar.

Na fig. 10 reproduzem-se as curvas da procura (C-c) e da oferta (V-v) da fig. 9, admitindo-se, porém, uma outra hipótese de procura menos elástica (representada pela linha de traço mais fino R-r) que se aproxima da rigidez; as linhas ponteadas V'-v' e V''-v'' figuram deslocações da curva da oferta nos sentidos, respectivamente, de diminuição e aumento das quantidades oferecidas a cada hipótese de preço. Admitiu-se, para simplificar a demonstração, que o ponto de intersecção de qualquer das duas curvas de procura com a linha de oferta V-v é o mesmo, correspondendo ao preço p. (1).

---

(1) Suprimem-se nos eixos O-X e O-Y do gráfico as escalas de quantidades e de preços, por se pretender apenas explicar a maior ou menor intensidade das variações respectivas. As curvas são, porém, traçadas na mesma escala do gráfico 9.

Vamos ver os efeitos, sobre o preço, das variações da curva da oferta nas duas hipóteses de curvas de procura consideradas.

Tomando primeiro a curva da procura C — c, ou seja a da procura elástica, a baixa da oferta de V-v para V'-v' fará passar o ponto de intersecção das curvas de x para x_1, o que significa

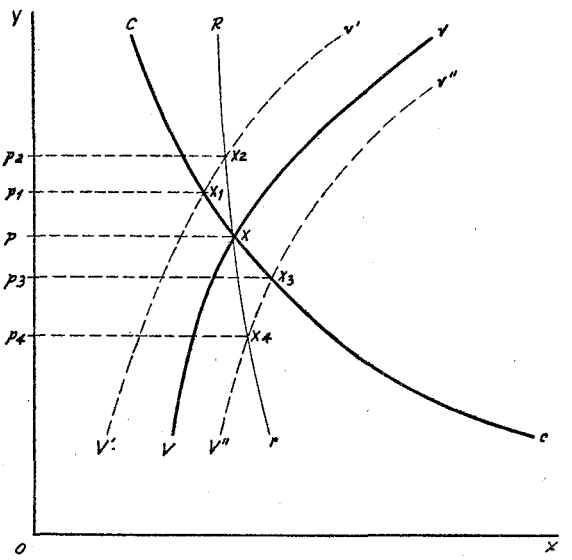


FIG. 10

uma subida de preço de p para p_1. Se em vez de C-c, a curva da procura for R-r, a mudança da curva da oferta de V-v para V'-v' fará passar o ponto de intersecção de x para x_2 e o preço de p para p_2. Supondo agora, em vez de uma diminuição, um aumento das quantidades oferecidas a cada possível preço (curva ponteada V''-v'') o ajustamento realizar-se-á pela passagem do ponto de intersecção para x_3 ou x_4 e do preço para p_3 ou p_4, conforme a procura for, respectivamente, a elástica representada pela curva C-c, ou a quase rígida figurada pela R-r.

Quer isto dizer que quando a oferta se desloca mantendo-se a linha da procura invariável, as variações de preço necessárias para ajustar uma à outra são tanto maiores quanto menor for a elasticidade da procura. Na verdade, a alta de preço $p\text{-}p_1$

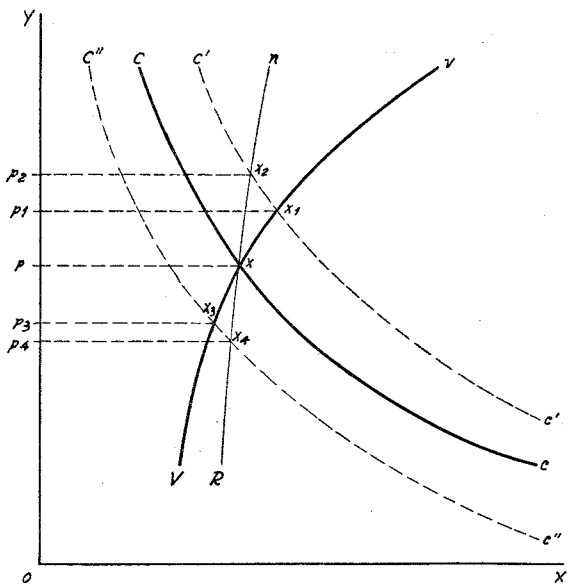


FIG. 11

é menos acentuada que a $p\text{-}p_2$, da mesma forma que a baixa $p\text{-}p_3$ é menor que a $p\text{-}p_4$ (1).

Inversa da precedente é a hipótese representada na fig. 11. Supõem-se alterações da curva da procura de C-c para C'-c' e

(1) É fácil de verificar pelos pontos do eixo O-X correspondentes aos diversos pontos de equilíbrio figurado — x, x_1, x_2, x_3 e x_4 — que as variações das quantidades transaccionadas estão, com a elasticidade da procura, em relação inversa à dos preços; são tanto menores quanto mais rígida é a procura.

C″-c″, perante duas hipóteses de curvas de oferta — uma oferta elástica V-v e uma oferta quase rígida R-r. Da mesma forma que na figura anterior, se vê que, quando a procura varia perante uma oferta elástica as oscilações de preço para mais ou para menos (segundo se trata de aumento ou de diminuição da procura) são menos acentuadas do que as que se verificam quando a oferta é pouco elástica.

Em conclusão, na hipótese de um mercado em concorrência bilateral perfeita, os preços fixam-se no ponto de equilíbrio entre as quantidades oferecidas e procuradas e as oscilações que, para o restabelecimento do equilíbrio, as variações da oferta ou da procura neles determinam, serão tanto maiores quanto menor for a elasticidade de uma e outra.

19. Os preços na hipótese de monopólio perfeito de vendedor

a) *Noção geral de monopólio de vendedor*

A hipótese de monopólio perfeito do vendedor corresponde à situação de um vendedor único perante compradores em concorrência perfeita, quer dizer, perante uma procura caracterizada pela atomicidade e pela fluidez.

Esta situação pode ter diversas origens, distinguindo-se, geralmente, os monopólios legais, os monopólios de facto e os monopólios naturais.

Os motivos determinantes da constituição de *monopólios legais* podem ser vários, e corresponder a outros objectivos que não o do maior lucro do monopolista, neste caso receita do Estado. Por vezes, o Estado cria monopólios para, limitando o consumo de certos produtos, realizar fins de higiene social, como acontece em alguns países com os monopólios de venda de bebidas alcoólicas. Outras vezes a sua criação obedece à necessidade de assegurar, de acordo com o interesse geral, certas condições mínimas na oferta de um bem ou de um serviço,

como é o caso do monopólio da emissão de notas de banco. Esses e outros objectivos que o Estado se propõe ao usar do seu poder de coacção legal para instituir o exclusivo — a exercer directamente ou por concessão — da oferta de um certo bem ou serviço, podem levar o monopolista a uma conduta diferente da que seria determinada pelo da realização do máximo lucro, ainda que a situação que lhe é criada lhe permitisse obtê-lo.

Os *monopólios de facto* podem ter várias origens. Umas vezes provêm da existência, por motivos de ordem técnica, de uma *dimensão mínima* da empresa que lhe assegura um custo especialmente baixo e corresponde a uma produção capaz de cobrir todas as necessidades do mercado, quer dizer, de satisfazer toda a procura; a situação adquirida em tais condições exclui o aparecimento de outros produtores, pelo receio de uma produção incapaz de concorrer em preço com o monopolista se a sua dimensão for pequena e não corresponder àquele mínimo, ou, no caso contrário, de que redunde num excesso de oferta que faça diminuir os preços muito abaixo do custo de produção.

Outras vezes, os monopólios de facto têm a sua origem na superioridade da resistência financeira de um produtor que lhe permite seguir, durante o tempo suficiente para impor aos seus concorrentes prejuízos que os obriguem a retirar-se do mercado, uma política de preços inferiores ao custo para, uma vez obtido o monopólio, se ressarcir das perdas próprias e levar ao máximo o seu lucro, obstando à «entrada» de novos concorrentes pelo receio, nos que eventualmente quereriam assumir esse papel, de nova luta de preços que os possa conduzir à insolvência.

Em alguns casos a unidade substancial da oferta obtém-se, apesar da pluralidade de vendedores, por uma combinação ou coligação entre eles que elimina as licitações através das quais, quando em concorrência, o preço desce até ao nível do custo marginal que assegura a igualdade da oferta e da procura.

Há ainda *monopólios naturais* ou *quase naturais* que resul-

tam do carácter único de uma determinada fonte de matérias-primas (uma nascente de água mineral de qualidades únicas, por exemplo) ou de condições técnicas que tornam impossível a concorrência, como a exploração de mais de um caminho de ferro exactamente com o mesmo traçado.

A situação de vendedor único, isto é, de autor único da oferta, pode pois ter origem e objectivos diferentes da criação das condições de preço capazes de assegurar o máximo lucro. Mas, sob o ponto de vista exclusivo do preço, a possibilidade de o realizar é consequência daquela situação e por isso a teoria dos preços de monopólio assenta, precisamente, nessa hipótese.

Na vida real, a medida em que o monopólio pode assegurar a quem o detêm um lucro maior ou menor não depende apenas da sua posição como vendedor. Podem advir-lhe vantagens suplementares de economia no custo pelo próprio volume da produção e pela possibilidade, que a dimensão da empresa dá, de empregar técnicas mais aperfeiçoadas e de maior rendimento—as chamadas economias de escala—bem como, ainda, muitas vezes, pela posição de comprador único ou principal de certos factores da produção.

Por outro lado, a medida em que o monopólio exclui a concorrência é variável, e diversas causas podem limitar o monopolista na fixação do preço correspondente ao lucro máximo — desde as limitações impostas pelo Estado, até o receio da preferência por sucedâneos ou da concorrência virtual de outros possíveis vendedores que muitas vezes induz o monopolista a limitar as suas políticas de preços por forma a não estimular a entrada directa ou indirecta de eventuais competidores.

Mas, para expor as bases da teoria dos preços de monopólio em comparação com o preço de concorrência perfeita, partir-se-á da hipótese de um vendedor único com custos de produção dados — e portanto, também, com preços dados para os factores que adquire — vendendo um bem em cuja curva de

procura a alternativa do uso de sucedâneos não tem papel relevante, e numa situação em que os problemas da *entrada* de possíveis concorrentes e das economias de escala não se põem (1).

Na hipótese enunciada, a diferença fundamental entre a conduta do monopolista e a do vendedor em concorrência reside em que aquele, autor único da oferta, pode regulá-la quantitativamente no seu aspecto global influindo assim sobre o preço. O monopolista é um *autor de preços* ao passo que o vendedor em concorrência *suporta* os preços do mercado (2).

b) *O lucro máximo na oferta do monopolista*

Suponhamos um mercado constituído por mil vendedores de determinado bem agindo em concorrência. Para cada um deles, o preço forma-se sem que nenhum possa, pela sua decisão de vender ou não vender a determinado preço, exercer, sobre ele uma influência sensível. O preço é a resultante do recíproco poder de opção de que compradores e vendedores estão revestidos e do seu pleno conhecimento das ofertas e procuras presentes no mercado, ao mesmo tempo que da impossibilidade, pelo seu grande número, de todos se concertarem no sentido de impor um preço determinado. A oferta de cada um assenta na sua noção sobre o preço a que poderá vender e sobre o plano de produção a que possam corresponder custos que, a esse preço dado, lhe proporcionem o maior lucro possível.

Se imaginarmos que repentinamente esta situação se altera, por forma que a oferta antes realizada por mil produto-

---

(1) V. W. J. L. Ryan, *Price Theory*, Londres, 1958, págs. 279 e segs.; Stigler, *ob. cit.*, págs. 204 e segs.; Samuelson, *ob. cit.*, II, págs. 472 e segs.; Pirou, *ob. cit.*, págs. 212 e segs.

(2) Os autores ingleses usam as significativas expressões de *price maker* para o monopolista e *price taker* para o vendedor em concorrência.

res em concorrência se concentra na mão de um só, teremos introduzido, nas condições de funcionamento do mercado, duas alterações fundamentais: por um lado, o vendedor único priva os compradores da possibilidade de opção entre várias ofertas, deixando-lhes apenas a alternativa de realizar a compra nas condições que lhes são fixadas ou renunciar a ela; mas, por outro lado, ao passo que para o vendedor em concorrência, e em relação à sua minúscula oferta, a procura e o preço aparecem como *dados* sobre os quais assenta a sua política de produção, para o monopolista a procura e o preço são variáveis dependentes da sua própria oferta. Tem, por isso, que considerar a medida em que o preço que vier a exigir dos compradores influi no volume da procura.

O preço já não é para ele um ponto fixo e não pode, por isso, como o produtor em concorrência, limitar-se a levar a produção até ao nível cujo custo marginal coincida com esse ponto.

O preço é uma variável, e para determinar o ponto do maior lucro tem que considerar os três elementos seguintes:

— a relação entre o volume da produção e os custos;
— a reacção da procura ao preço que estabelecer;
— a margem entre os custos de cada nível de produção e o preço a que poderá colocá-la no mercado.

Retomemos o exemplo dado ao fazer a análise geral da oferta e consideremos, além dos elementos ali citados, os que o monopolista tem de levar em conta para alcançar as condições de realização do lucro máximo.

Além dos custos nas suas expressões total, média e marginal, tem de considerar, visto que é o autor de toda a oferta, os preços a que esta, nos vários quantitativos que pode atingir, encontrará escoamento no mercado e o lucro total que a receita correspondente aos diversos níveis de produção lhe pode proporcionar.

A acção da quantidade oferecida sobre o preço depende

da elasticidade da procura. A linha de receita total é função da quantidade vendida e do preço de venda. Enquanto a elasticidade da procura é superior à unidade, a baixa de preço que é necessário consentir para assegurar colocação a uma oferta maior é menos que proporcional ao aumento desta, e a receita total sobe; quando tal redução de preço é mais que proporcional ao aumento das quantidades vendidas, isto é, quando a elasticidade da procura se torna inferior à unidade, a receita total começa a diminuir.

N.º de unidades	Preço (receita média)	Receita total	Receita marginal	Custo total	Custo marginal	Lucro total	Lucro marginal
0	—	—	—	100	—	— 100	— 100
1	140	140	140	150	50	— 10	90
2	130	260	120	170	20	90	100
3	120	360	100	180	10	180	90
4	110	440	80	185	5	255	75
5	100	500	60	190	5	310	55
6	90	540	40	200	10	340	30
7	80	560	20	220	20	340	0
8	70	560	0	251	31	309	— 31
9	60	540	— 20	318	67	222	— 87
10	50	500	— 40	440	122	60	— 162

Como é fácil de verificar, a receita total é o produto do preço pelo número de unidades vendidas; a receita marginal é o aumento de receita total (1) que cada nível de produção proporciona em relação ao imediatamente inferior; o lucro total é, evidentemente, o excesso de receita total sobre o custo total.

---

(1) A hipótese admitida quanto à linha da procura é, para efeito de demonstração, extremamente simplificada: a cada unidade a mais oferecida corresponde, em todos os casos, a mesma diminuição de preço. A elasticidade é superior a — 1 até ao preço de 80$00 (7 unidades) igual a — 1 entre 80$00 e 70$00, e daí por diante inferior a — 1.

Na fig. 12 compara-se a linha de evolução do custo total da fig. 7 (CT) com a da receita total (RT), exprimindo a distância entre elas o lucro total em cada nível de produção. Vê-se nesta última como ao nível de produção de 7 unidades o lucro atinge o seu máximo, diminuindo fortemente pela dupla acção

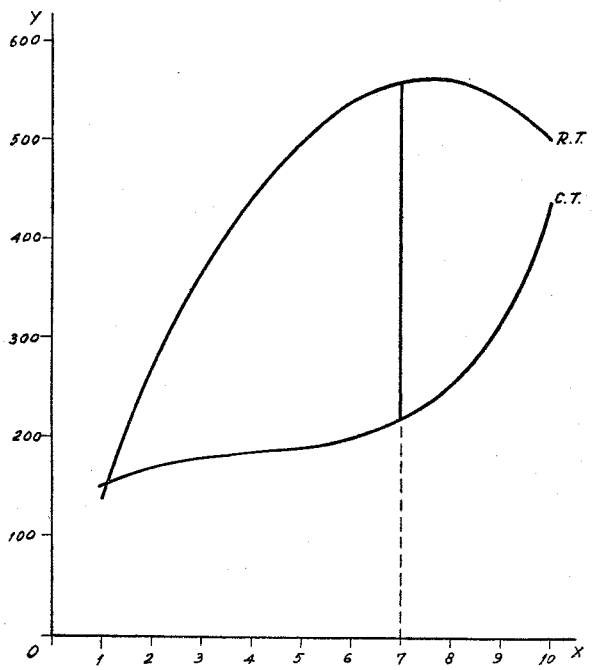


FIG. 12

da elevação crescente do custo e da queda de receita, a partir da produção de 8 unidades.

Na verdade o quadro mostra-nos que o lucro total atinge o seu máximo na produção de 6/7 unidades para descer depois fortemente. Nesse ponto culminante do lucro total, portanto, o lucro marginal—ou diferença entre a receita e o custo marginais — é igual a zero.

O lucro máximo para o monopolista, corresponde, por-

tanto ao ponto em que, depois de ter atingido o seu mínimo e iniciado, sob a acção da lei das proporções definidas, a sua marcha ascensional, o custo marginal se iguala à receita

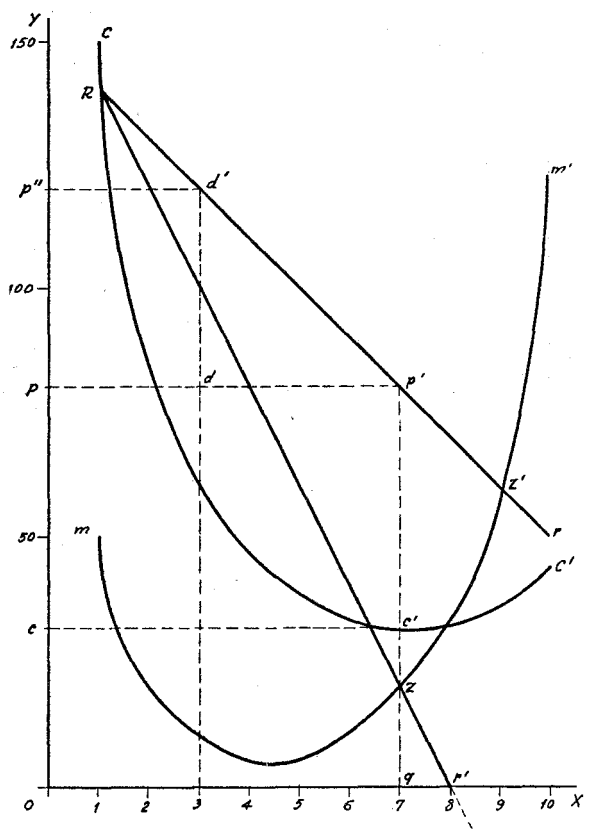


FIG. 13

marginal — decrescente, como vimos, com o aumento da oferta.

A maneira por que estas relações entre custo e receita totais se reflectem nos respectivos valores médio e marginal, resulta da fig. 13, em que a linha C-C' representa o custo médio, a m-m' o custo marginal, e as linhas R-r e R-r', respectivamente,

a receita média (preço) e a receita marginal, tudo segundo a hipótese do quadro que antecede (1).

As linhas C-C' e m-m' são as mesmas da fig. 8.

O ponto que define o nível de produção que, aos custos e receitas médias supostos, assegura o máximo de lucro, é o ponto *z* em que a linha crescente do custo marginal se cruza com a decrescente da receita marginal. A vertical passando por esse ponto toca em 7 o eixo das abcissas O-X, e a linha da receita média em p' que corresponde, no eixo das ordenadas O-Y, ao ponto *p*, ou seja ao preço de 80$00.

O rectângulo O-p-p'-q representa a receita total, e divide-se em dois: o rectângulo O-c-c'-q mede o custo total, e o c-p-p'-c' o lucro total, que nesta produção de 7 unidades atinge o seu ponto máximo. A produção acima de 7 unidades traria uma diminuição do lucro total pela baixa da receita média a que se juntaria, a partir de 8, a alta do custo médio; a produção de menos de 6 unidades traria igualmente uma redução do lucro total pelo maior custo médio e por a redução do número de unidades vendidas ser, em valor, maior do que o aumento da receita média, ou seja do preço, consequência da menor oferta. Traçando, a partir dos pontos correspondentes, os rectângulos do custo total e do lucro total, pode verificar-se fàcilmente o facto.

O monopolista vendedor guia-se, portanto, pela receita e custo marginais correspondentes a cada nível de produção até encontrar, no ponto do cruzamento de ambas, o nível a que correspondem custo e receita médias que asseguram o máximo lucro.

Na hipótese que pusemos de monopólio do vendedor, o preço estabelece-se, pois, no ponto da receita média correspondente ao cruzamento das linhas do custo e da receita marginais. É esse, teòricamente, o preço de monopólio quando a mercadoria é inteiramente homogénea.

---

(1) Adopta-se sempre a convenção de medir no eixo vertical O-Y valores de custo e preços, e no eixo horizontal (O-X) os diversos níveis quantitativos de produção.

Este preço de monopólio não exclui a existência de uma renda de comprador representada no nosso gráfico pela área p-p'-Y. Na verdade, dos compradores, uma parte (correspondente a uma procura de 6 unidades) estava disposta a, se necessário, fazer a compra por um preço superior a 80$. Como dissemos, na hipótese de concorrência perfeita de vendedores não é teòricamente possível eliminar ou reduzir a renda do consumidor, mas no caso de monopólio da oferta é possível, muitas vezes, através da diferenciação do produto, absorver parte dela.

A ausência de competidores permite ao vendedor diferenciar, segundo certas características, os compradores, exigindo-lhes preços mais aproximados das suas curvas individuais de procura.

Se, por exemplo, o monopólio em exame for o de transportes em caminho de ferro, o monopolista pode, como frequentemente acontece, aproveitar gostos de alguns passageiros por carruagens de melhor aparência, mais cómodas e em que o próprio preço seleccione os respectivos ocupantes, para estabelecer *preços diferenciais* através da distinção de várias «classes». No caso correspondente ao gráfico 13, um preço de cento e vinte escudos para bilhetes de 1.ª classe daria a estes uma procura correspondente ao ponto 3 do eixo das abcissas e asseguraria ao monopolista, além do lucro já indicado, correspondente ao rectângulo O-p-p'-q, o lucro suplementar representado pela área p-p''-d'-d. Mantendo o mesmo custo total de 220$00, a receita total seria constituída por 3 unidades ao preço de 120$00, e quatro ao de 80$00, ou sejam 680$00, em vez de 560$00 que receberia se o preço fosse único. O seu lucro total passaria, assim, de 340$00 para 460$00.

Em tal caso a renda do consumidor seria reduzida, em relação à da primeira hipótese, da área do rectângulo p-p''-d'-d, ficando representada pelos triângulos p''-d'-Y e d-p'-d'. Evidentemente, quanto maior for o número de preços diferenciais que o monopolista puder estabelecer entre os compradores, maiores serão as suas possibilidades de aumentar ainda, por esta

via, o seu lucro, absorvendo uma parte da renda do consumidor.

Esta diferenciação de preços supõe, na maior parte dos casos, como no citado, uma certa falta de fluidez da procura, e, portanto, coloca-nos já fora da hipótese inicial que formulámos, de monopólio puro de vendedor de um produto homogéneo. Também assentará em falta de fluidez da procura o estabelecimento de preços diferenciais com base no imperfeito conhecimento, de parte de alguns compradores, dos preços de venda praticados para com outros (estabelecimentos situados em certas zonas ou especialmente frequentados por certas categorias de compradores, por exemplo).

Seja como for porém, a situação do monopolista permite-lhe — na ausência em que está de concorrentes vendedores — provocar ou estimular esta falta de fluidez da procura o que não é possível ao vendedor na hipótese de concorrência perfeita.

Casos de preços diferenciais de puro monopólio são mais raros, mas podem no entanto ocorrer. Será por exemplo o de um médico que tem, de facto, o exclusivo de certa terapêutica, e que cobra pelos seus serviços honorários diferentes conforme a situação económica dos seus clientes, ou de tarifas diferentes no fornecimento de energia eléctrica conforme a categoria das habitações ou o montante do consumo de cada comprador.

c) *Comparação entre o preço de concorrência e o de monopólio*

De uma maneira geral, pode dizer-se que no caso de monopólio de vendedor os preços se fixam em nível mais alto e a produção é menor do que no caso de a oferta obedecer às condições da concorrência perfeita. A amplitude destas diferenças depende das curvas de custo de produção e da curva da procura e seus reflexos na receita marginal do monopolista.

Para simplificar a comparação admitiremos, porém, que na situação de concorrência e para volumes de produção idênticos, os custos da oferta global (isto é do somatório das ofertas de todos os concorrentes) correspondem exactamente às curvas de custo do monopolista figuradas no gráfico 13, considerando a procura com uma elasticidade de que resulta, também, a mesma linha de receita média, ou de preço.

Se, como vimos, no caso de concorrência cada produtor leva a sua oferta até o ponto em que o seu custo marginal coincide com o preço do mercado, a oferta correspondente ao preço p' seria, no caso de concorrência de vendedores, de mais de 9 unidades, como pode ver-se prolongando a abcissa p-p' até ao seu encontro com a curva do custo marginal m-m'. Porém, como a tal preço a procura não seria de mais de 7 unidades, a licitação dos vendedores para colocar a sua produção levá-los-ia a abaixar o preço até o nível correspondente ao ponto de cruzamento da respectiva linha com a do seu custo marginal, isto é, para o correspondente ao ponto z' do gráfico. Nesse ponto se daria o ajustamento entre a oferta e a procura, transaccionando-se 9 unidades ao preço de 60$00.

O ponto de equilíbrio do mercado na hipótese de concorrência perfeita de vendedores corresponde, portanto, a um preço mais baixo e um maior volume de vendas do que no caso de monopólio de vendedor com condições de custo inteiramente idênticas.

Sendo, na hipótese de monopólio a que nos vimos referindo, um único o vendedor, o problema das rendas diferenciais de mercado não se põe para ele como para alguns vendedores em concorrência. Alguns autores consideram renda do monopolista a diferença entre o preço de monopólio e o preço de concorrência em condições idênticas de custo e de procura (1).

---

(1) V. Jean Marchal, *Cours*, pág. 707; Ryan, *ob. cit.*, págs. 279 e segs.; Stigler, *ob. cit.*, págs. 204 e segs.; J. Robinson, *ob. cit.*, págs. 143 e segs.

20. O oligopólio de vendedores

a) *Características gerais das situações de oligopólio*

Como já sabemos, a característica fundamental do oligopólio de vendedores é a falta de atomicidade da oferta.

Os vendedores, embora vários e sem que exista entre eles qualquer combinação ou acordo visando unificar a oferta — caso em que se estaria perante um monopólio de facto — são em número suficientemente restrito para que a conduta de cada um no mercado tenha uma influência sensível na oferta total. Daqui derivam algumas consequências importantes para a formação dos preços.

A primeira é que cada vendedor em vez de, como na concorrência, se limitar a adaptar a sua produção e os seus custos a um preço dado que toma para base, tem de, como o monopolista, considerar os efeitos da sua política de produção e, portanto, da sua oferta, sobre o preço.

Mas, por outro lado, a sua conduta difere da do monopolista porque, ao contrário deste, não é o «autor único» da oferta total, e os preços do mercado dependem, não apenas da sua oferta, mas também da dos outros vendedores. Os planos de cada um dependem, portanto, da previsão, não apenas da maneira por que o volume da sua oferta influirá no preço, mas também da oferta possível por parte dos outros e das reacções que neles provocará a sua própria conduta.

É, pelo menos, com estes elementos que o vendedor oligopolista terá de entrar em linha de conta ao planear o seu comportamento no mercado.

Daqui deriva que a determinação das condições de equilíbrio de um mercado em oligopólio de vendedores depende de um número de circunstâncias muito maior e mais variável do que nos casos de concorrência perfeita ou de monopólio perfeito do vendedor.

O preço depende de uma certa linha de procura perante uma determinada curva de oferta total — supondo sempre a homogeneidade da mercadoria—mas a oferta de cada vendedor aparece-nos influenciada, não apenas pela relação entre o custo de produção e um preço tido como dado, como na concorrência perfeita, nem ainda só pela relação entre custo e receita marginais, como no caso do monopólio, mas, além disto, pela previsão da conduta dos outros vendedores, pois dela depende a curva total da oferta que perante a procura se vai manifestar no mercado.

Destas e doutras características a que adiante se fará referência, resulta a dificuldade de estabelecer uma teoria dos preços de oligopólio do vendedor com a simplicidade e unidade que reveste a teoria clássica dos preços em concorrência bilateral perfeita e no monopólio perfeito do vendedor.

Os casos mais simples de oligopólio tratados em termos semelhantes a estas hipóteses são os do duopólio em que dois vendedores se encontram perante uma procura atomística, e cujo primeiro estudo teórico foi feito, no século passado, por Cournot.

b) *A teoria do duopólio*

O caso de duopólio que Cournot analisou em termos que ficaram clássicos é o de um *duopólio simétrico*, isto é, em que o poder de concorrência de dois únicos vendedores presentes no mercado é semelhante, e em que além disso cada um adopta uma conduta *dependente* da do outro, quer dizer, ajustada à que o outro vai seguindo no mercado e sem pretender, portanto, exercer sobre ela qualquer acção de domínio.

Considerando as reacções sucessivas de cada um dos duopolistas ao comportamento do outro dentro desse espírito de dependência, Cournot define um ponto de equilíbrio do mercado de que resulta a divisão da oferta entre ambos, em condições estáveis.

O exemplo de que Cournot se serve é o caso extremamente simples dos proprietários de 2 únicas nascentes de água mineral absolutamente idênticas na qualidade e no caudal e cuja produção não importa, para os respectivos possuidores, qualquer custo de exploração. Para simplificar a exposição, supor-se-á ainda, no gráfico da figura 14, que a linha da procura é uma linha recta e que a oferta total da água das duas nascentes levaria o preço a zero (1).

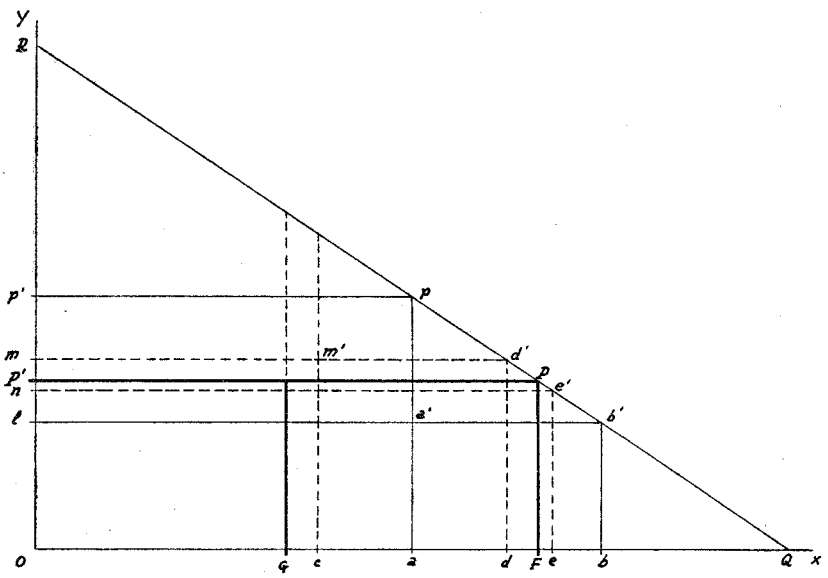


FIG. 14

O-Q representa, no eixo O-X, a produção total das duas nascentes, divididas em duas partes iguais O-a e a-Q. O eixo O-Y mede os preços.

---

(1) V. Chamberlin, *Teoria de la Competencia Monopólica*, págs. 54 e segs.

Supondo que a venda da água mineral começa a ser feita apenas por um dos vendedores, que designaremos por I, este poderá colocar toda a sua produção ao preço O-p', realizando a receita correspondente ao rectângulo O-a-p-p', que é o lucro máximo consentido pela linha de procura R-Q perante a oferta total dos dois mananciais.

O vendedor II quando decide entrar no mercado, e *tomando como um dado, a que tem de se acomodar, a oferta realizada por I*, lança apenas no mercado a quantidade de água que, dentro procura com que conta—representada pelo triângulo a-p-Q—lhe dê a maior receita possível. Essa oferta é a correspondente a a-b, ou seja, metade da oferta possível a-Q. Da mesma forma que O-a-p-p' é o maior rectângulo que pode inscrever-se no triângulo O-R-Q, o rectângulo a-b-b'-a' é o maior que pode inscrever-se no triângulo a-p-Q, representativo da procura não satisfeita pela oferta de I.

Mas com a oferta de II, a oferta total passa de O-a para O-b e o preço desce de O-p' para O-l o que representa, para o vendedor I, uma diminuição de receita correspondente ao rectângulo l-a'-p-p'.

Como vai reagir I?

Desde que, por seu lado, considere a oferta de II como um *dado* a que terá de acomodar-se, reduzirá a sua própria oferta de O-a para O-c, correspondente a metade do mercado que lhe é deixado «livre», o que, diminuindo a oferta total de O-b para O-d, fará subir o preço de O-l para O-m, melhorando o rendimento de I, visto que O-c-m'-m é maior do que O-a-a'-l.

Porém, esta redução da oferta de I, e, por via dela, da oferta total, com a subida de preço de O-l para O-m, deixa a II a possibilidade de aumentar as suas vendas e a sua receita. Vai aproveitar metade da redução que I provocou, levando a sua oferta de c-d para c-e, o que faz baixar o preço para O-n. I adaptará de novo a sua oferta, e o processo alternativo de redução da oferta de I e aumento da de II continuará, por variações cada vez mais pequenas, até que se atinja o ponto de equilíbrio entre os dois, que é o da solução figurada a traço mais acen-

tuado, isto é, produção total de O-F, dividida em partes iguais entre I e II (O-G = G-F) e correspondente ao preço O-P'. O valor das vendas totais é dado pelo rectângulo O-F-P-P'.

É este o preço equilíbrio na hipótese figurada de duopólio simétrico de coexistência ou duopólio de Cournot (1).

A hipótese que Cournot nos apresenta é a de um duopólio simétrico de coexistência, em que dois vendedores em condições semelhantes de capacidade e custo de produção, tomam uma posição de mútua dependência, pautando cada um a sua conduta pela do outro, tida como um *dado* que se aceita, e pro-

(1) As diversas fases do processo de ajustamento expresso no gráfico 14 podem traduzir-se numèricamente no quadro seguinte:

	Oferta			Preço	Receita			Água não vendida
	I	II	Total		I	II	Total	
1.ª fase	9	0	9	6	54	0	54	9
2.ª fase	9	4,5	13,5	3	27	13,5	40,5	4,5
3.ª fase	6,75	4,5	11,25	4,5	30,37	20,25	50,6	6,75
4.ª fase	6,75	5,62	12,37	3,75	25,31	21,07	46,38	5,62
Final	6	6	12	4	24	24	48	6

Como se notou esta hipótese é simplificada até ao extremo, visto que se supõe a inexistência de custos de exploração e se toma uma linha recta de procura que atinge o preço «zero», isto é, o limite a partir do qual o bem passa à categoria de «bem livre», quando a oferta corresponda à produção total das duas nascentes.

Esta simplificação permite limitar o problema à pura conduta quantitativa dos duopolistas, cada um dos quais toma como um dado a posição assumida pelo outro, sem ter portanto em conta as previsíveis reacções que ele possa ter perante a sua conduta. É essa posição de mútua dependência das condutas perante uma linha dada de procura total, juntamente com a simetria das condições de ambos, que permite determinar um ponto de equilíbrio.

Para exposição mais desenvolvida e elaborada deste caso teórico de duopólio, podem ver-se entre outros: A. Marchal, *Cours d'Économie Politique*, págs. 752 e segs.; Stackelberg, *ob. cit.*, págs. 204 e segs.

curando, nessas condições, realizar o maior lucro possível dentro da procura em cada momento deixada livre pela oferta do concorrente. Seguem uma política visando apenas as quantidades oferecidas, e sem considerar as reacções que a alteração de preço determinada pela modificação da sua oferta possa provocar por parte do outro vendedor. Os dois vendedores tomam, mùtuamente, a posição que hoje é costume denominar de «satélite».

Pode, porém, conceber-se uma outra hipótese: a de cada um dos concorrentes, em vez de tomar essa atitude de adaptação passiva às condições criadas pelo outro, tentar obter o domínio do mercado, ocupando a maior parte, se não a totalidade dele, a fim de melhor dominar os preços e aumentar o seu lucro. A essa hipótese se tem chamado de duopólio simétrico de domínio, ou duopólio de Bowley.

Nessas condições, a política dos dois duopolistas incidirá tanto sobre as quantidades como sobre os preços, tendo cada um em conta as reacções prováveis do outro à sua própria conduta.

Ao contrário da hipótese simplista de Cournot, em que é possível a determinação de um ponto de equilíbrio resultante de uma conduta racional de cada duopolista em busca do maior lucro dentro das condições sucessivamente criadas pelo outro, a hipótese de Bowley não permite a determinação desse ponto, dada a «simetria» de condições dos dois concorrentes, se não considerando outros elementos além da capacidade, custos de produção e linha de procura. As soluções possíveis vão, desde uma neutralização das tácticas de domínio de um e outro, podendo em tal caso os preços virem a estabelecer-se em nível semelhante ao dos preços de concorrência (1), até à eliminação de um dos concorrentes pelo seu rival (2).

---

(1) V. Stackelberg, *ob. cit.*, págs. 218 e segs.

(2) Esta hipótese põe, a nosso ver, em ponto de «crise» o estudo teórico do duopólio. Na verdade, ou a posição é *simétrica* e a solução tem de ser necessàriamente *indeterminada*, por não haver elemento

Mas a política dos duopolistas terá então de assentar, dada a simetria suposta pelo que respeita a condições económicas de produção, em dados de outra ordem que lhes permitam empreender e vencer a política de domínio que se propõem e que, quando atinja completamente os seus fins, resultará no estabelecimento de um monopólio de facto.

Entre esses dados têm especial importância os de ordem financeira e, particularmente, a capacidade financeira de cada um, de que depende a medida em que uma política de baixa duradoura de preços e venda abaixo do custo de produção pode levar o antagonista a reduzir a sua própria oferta ou, mesmo, a abandonar o mercado.

A conduta dos vendedores em tais circunstâncias encontra-se já bastante afastada da hipótese clássica de um móbil exclusivo de maximização dos lucros a curto ou, pelo menos, a médio prazo. Só a previsão de lucros futuros pode, na verdade, determinar o duopolista a tal política.

Outro elemento que pode ajudar a vencer a indeterminação na hipótese do duopólio simétrico de domínio é a psicologia dos competidores; o mais ou menos forte gosto pela luta e pelo risco, o maior ou menor optimismo nas «antecipações» sobre a reacção do outro e a evolução da procura, por exemplo, podem ser decisivos nos resultados da luta entre os duopolistas para o domínio do mercado. Mas a consideração desses elementos põe-nos já fora das possibilidades de uma análise teórica dotada da simplicidade, unidade e clareza da explicação clássica dos preços em concorrência e em monopólio perfeito do vendedor.

Em suma, a hipótese de um duopólio simétrico de domínio só vence a impossibilidade de uma solução determinada considerando factores que, afinal, desmentem a simetria suposta.

---

decisivo no resultado da luta entre os dois competidores, ou tem de reconhecer-se a existência de elementos exógenos, isto é, diversos dos que serviram à definição da hipótese como simétrica, capazes de vencer a indeterminação, e tem de reconhecer-se a limitada utilidade da hipótese como instrumento para a explicação ou análise da realidade.

De uma maneira ou de outra, e ao contrário do que acontece com a hipótese de Cournot, a situação resultante de um duopólio simétrico de domínio é geralmente reconhecida como sendo, por sua própria natureza, instável. Basta notar que mesmo a situação de equilíbrio por neutralização das forças opostas é necessàriamente precária e que, por isso mesmo, a indeterminação só se vence pelo desaparecimento da «simetria» e pelo estabelecimento de uma situação mais ou menos próxima do monopólio para que sempre tende, afinal, o duopólio simétrico de Bowley.

O que dissemos acerca do duopólio de Bowley parece excluir a hipótese de um duopólio assimétrico. Este, supondo dois vendedores de diferente capacidade de produção e com diferente poder de concorrência presentes no mercado, teria sempre um carácter transitório.

Na verdade, uma vez que o móbil único dos vendedores seja a realização do preço correspondente ao lucro máximo, e visto que os preços de monopólio asseguram um lucro maior que os de concorrência, a situação de duopólio assimétrico acabaria sempre pela eliminação do competidor mais fraco, isto é, com menor poder de concorrência, e estabelecimento de um monopólio de facto em proveito do mais forte.

Stackelberg veio, porém, mostrar como é teòricamente possível um duopólio assimétrico de coexistência conduzindo, até, a uma certa estabilidade de situação no mercado.

A situação descrita por Stackelberg é a da presença no mercado de dois vendedores em condições diversas de capacidade, de produção, custos, capacidade financeira, organização, etc., um dos quais — a que alguns economistas atribuem o epíteto pitoresco de «planeta» — é o elemento dominante e activo de uma política de produção e de preços em que consente certo volume de vendas a outro duopolista que com aquela política se conforma e a que é, por isso, dado o nome de «satélite».

Nesta hipótese, o satélite não excede o volume de vendas

consentido pela oferta do duopolista dominante; adapta-se à política de preços por este seguida, de maneira que a assimetria se torna compatível com a coexistência e até com uma certa estabilidade da oferta e dos preços.

Que circunstâncias podem levar à tolerância, por parte do «planeta», da existência de um satélite, em vez de o eliminar do mercado obtendo um monopólio capaz de lhe assegurar um maior lucro?

Sem nos alongarmos nas análises subtis que deste caso teórico de duopólio têm sido feitas — com a consideração das posições relativas dos vendedores, das suas «curvas de reacção» à conduta possível do outro e dos níveis a que com certa estabilidade poderão em cada caso fixar-se os preços (1) — merecem menção as condições que podem determinar situações deste tipo e que, deve reconhecer-se, têm mais aproximação com a realidade e, portanto, maior utilidade para a análise, que as hipóteses de duopólio simétrico.

Entre as circunstâncias referidas têm especial relevância, em muitos casos, as ligadas à «escala» das *firmas* ou unidades de produção em relação ao mercado. Condições de ordem técnico-económica podem tornar o uso de certos processos de grande rendimento dependente de um certo «mínimo» de capacidade de produção e, naturalmente, a correspondente curva de custos supõe, para custos médios convenientes, uma utilização óptima dessa capacidade. Ora, se a procura no mercado está acima do limite máximo de produção da unidade instalada mas não é, em todo o caso, tão grande que assegure a absorção, a preço conveniente, da produção de mais uma unidade de grande rendimento, pode convir à firma que instalou a primeira deixar completar a oferta com a produção de uma firma de menor capacidade de rendimento, de preferência a investir

---

(1) V. Marchal, *Le Mécanisme des Prix et la Structure de l'Économie*, págs. 202 e segs.; *Cours...*, págs. 754 e segs.; Pirou, *ob. cit.*, págs. 262 e segs.

mais capitais. Na verdade de tal investimento resultaria um excesso de capacidade produtiva que viria a impor uma baixa de preços para fazer absorver a produção mínima das duas unidades. Por outro lado se, eliminando o satélite, aquela firma se limitasse à sua inicial capacidade, manteria uma oferta insuficiente que seria factor de alta de preços e estímulo para a «entrada» de novo concorrente convenientemente equipado que viria cercear-lhe o mercado e fazer baixar os seus lucros. A presença de um satélite que se limite a uma moderada oferta e se conforme com a sua política de preços pode, assim, assegurar ao duopolista principal a utilização óptima da sua capacidade e a manutenção de um nível de preços que não constitua estímulo, dadas as condições técnico-económicas da produção, à *entrada* de novos concorrentes capazes de lhe disputar o mercado.

Pelo que respeita ao satélite, a sua posição pode explicar-se na medida em que, apesar de os seus custos de produção serem mais elevados, a política de preços do duopolista principal lhe permita manter um razoável equilíbrio na sua exploração desde que se contente com dar à oferta deste um complemento que satisfaça a procura dentro dos preços por ele marcados. A existência de custos fixos pode mesmo conduzi-lo a, durante certo tempo, manter a oferta a preços inferiores ao seu custo médio (1).

Nesta hipótese, os preços tenderão a fixar-se no nível que corresponda ao maior lucro do «planeta» dentro das condições que permitam ao «satélite» manter a oferta conveniente ao primeiro, de preferência a ver-se, pela política de preços deste, eliminado do mercado.

Apesar de esta situação poder revestir uma certa estabilidade ela não deixa de ter o carácter precário de todas as situações de duopólio.

---

(1) V. *supra*, págs. 119 e 121.

c) *O oligopólio e a teoria dos preços*

A teoria do duopólio a que acabamos de nos referir visou, não tanto a explicação de casos reais de duopólio, como conseguir uma «aproximação» para a teoria geral do oligopólio, de que aquele não seria mais do que um caso especial.

Tem de reconhecer-se, no entanto, que embora tendo contribuído para a análise de alguns aspectos dos preços, as construções teóricas sobre o duopólio não são suficientes para se atingir aquele objectivo, não tendo sido até hoje ainda possível formular uma teoria que, com a simplicidade e unidade das teorias clássicas da concorrência perfeita e do monopólio, nos apresente o preço de oligopólio como «determinado» por certas condições da oferta e da procura.

Como diz Scitovsky (1) o comportamento, no mercado, do oligopolista que está consciente da interdependência entre esse comportamento e o dos seus competidores, depende das suposições que efectivamente fizer acerca dos planos de reacção destes, e sendo em grande número e variedade as suposições que pode fazer, a teoria do oligopólio tem de nos aparecer como uma colecção de casos e tipos de reacção especiais, cada um deles baseado na formulação de hipóteses ou grupos de hipóteses cujo significado e verosimilhança são extremamente variáveis.

Por isso não foi ainda possível formular uma teoria geral do oligopólio, e não é de supor que venha a formular-se antes de um mais completo estudo descritivo das situações reais que é uso cobrir com esta denominação, dentro dos quadros institucionais que as condicionam.

Em suma, a teoria do oligopólio não tem podido até agora revestir o carácter de solução una, simples e *determinada* que é sem dúvida uma das vantagens das construções clássicas e

---

(1) Scitovsky, *Welfare and Competition* (Londres, 1958), pág. 385.

neoclássicas, em que o preço é a resultante de forças impessoais e em que os comportamentos humanos são tidos como meros elementos atomísticos de ofertas e procuras globais que, determinados como que inconscientemente pelo móbil único do lucro óptimo ou da máxima satisfação, se adaptam às condições que encontram no mercado. Introduzindo no estudo dos preços a realidade desses comportamentos como resultantes de uma acção, deliberada e consciente das suas consequências, desenvolvida por «firmas» cujas decisões têm no mercado relevante influência, a hipótese do oligopólio veio trazer novos aspectos à teoria dos preços (1).

O primeiro é a consideração da oferta, não como fruto de uma produção atomizada, mas como uma série de actos de «firmas» que, através da sua intervenção no mercado, procuram realizar um determinado objectivo.

No sentido que lhe dá a teoria moderna, a «firma» é, como diz Scitovsky (2) uma pessoa, associação ou colectividade vendedora de bens ou serviços que incorporam bens ou serviços adquiridos de outrem. É portanto, sempre, compradora e vendedora, e o seu comportamento tem de ser considerado tendo em conta estas duas qualidades. Este conceito de firma abrange o empresário individual no sentido clássico mas compreende, além dela, as formas colectivas de organização da produção em que as funções do empresário individual se esbatem e se fraccionam entre os diversos órgãos da entidade colectiva.

A função característica do empresário é a *iniciativa,* mas além desta há que considerar a gestão da produção que pode ser realizada pela mesma entidade ou, de acordo com as exigências de escala da produção e as condições de mercado dos factores

---

(1) V.: K. Rotschild, *Price Theory and Oligopoly,* in *Readings in Price Theory* (Londres, 1958), pág. 441; H. Mercillon, *Nouvelles orientations de la théorie de l'Oligopole (Revue d'Économie Politique,* 1961, págs. 47 e segs.).

(2) *Ob. cit.,* pág. 109.

ou dos produtos, por uma organização que constitui um «centro de decisões» em relação ao mercado (1) e que é a «firma».

Mas o considerar o mercado como constituído por *firmas* e não por uma *produção* impessoal como fazia a teoria clássica, importa para a teoria dos preços uma série de consequências.

Em primeiro lugar, a firma não é uma pura vendedora. Adquire factores ou elementos da produção e vende produtos, e a sua posição no mercado depende destas duas qualidades. Essa posição relativa é função, por um lado, da sua organização e capacidade própria de produção e, por outro lado, das condições que a cercam e em relação às quais toma uma posição *activa*. Já não se trata de uma produção homogénea e anónima, como na hipótese da concorrência perfeita, mas da resultante da conduta de um conjunto de firmas conscientes da influência que a sua própria oferta tem na oferta total e na conduta dos outros e adoptando, portanto, cada uma delas, uma «estratégia» de mercado que lhe permita realizar os seus objectivos.

Mas também quanto aos objectivos as diferenças entre o oligopólio e a hipótese da concorrência perfeita são acentuadas.

Na concorrência perfeita, o objectivo necessário de cada vendedor é realizar o máximo lucro possível, dentro de um preço de mercado que lhe aparece como um *dado;* no monopólio perfeito pode, com suficiente aproximação, dizer-se que o vendedor procura realizar o máximo lucro através de uma oferta que leva até ao ponto de coincidência entre o custo e a receita marginais. Num e noutro caso, como já vimos, as soluções são *determinadas*.

No caso de oligopólio cada vendedor é uma firma que, ao traçar a sua política de produção, tem de considerar as reac-

---

(1) V. Scitovsky, *ob. e lugar cits.* e ainda R. H. Coase, *The nature of the firm,* in *Readings in Price Theory,* págs. 332 e segs.

ções das outras e os efeitos da oferta total sobre os preços; o objectivo do máximo lucro no prazo curto pode ser e é, geralmente, condicionado pelos objectivos, a prazo mais largo, da sua própria posição no mercado, sejam eles a conquista de um monopólio pela eliminação dos concorrentes, a criação de condições que lhe permitam aumentar a produção e reduzir os seus custos ou apenas, mais modestamente, o assegurar-se de uma posição relativa dotada de certa estabilidade que lhe permita manter a exploração num nível suficientemente lucrativo. Quer dizer, a necessidade de «segurança» pode também ser e é, muitas vezes, um objectivo que o oligopolista, quando incapaz de conquistar o monopólio, prossegue tanto ou mais do que o lucro máximo imediato (1).

Este aspecto dos preços em oligopólio liga-se com um outro a que se aludiu e que é o chamado problema da «entrada».

Na concorrência perfeita, dada a atomicidade do mercado, tal problema não se põe aos vendedores para a definição ou planeamento da sua conduta. No caso do monopólio perfeito, quando o seja apenas de facto, a concorrência potencial é, como vimos, um elemento com que a firma tem de contar ao traçar a sua linha provável de receita. No caso de oligopólio, ou de concorrência *entre poucos*, como também se lhe tem chamado, o problema da «entrada» aparece sob novos aspectos, visto que até certo ponto pode solidarizar, perante ele, os oligopolistas.

É mais uma razão de decidir, uma possibilidade a ter em conta na política de preços de cada um.

Quando seja possível estabilizar relativamente as ofertas e os preços num nível satisfatório por assegurar um lucro considerado, em tais condições, como o máximo possível, a necessidade de evitar que a margem entre custos e preços anime a

(1) V. Rotschild, *lugar cit.*, pág. 450.

iniciativa de novos concorrentes pode constituir um factor de moderação na política de preços, por um lado, e de coligação formal ou tácita entre os vendedores, por outro.

Isto leva, por vezes, a fazer a distinção entre oligopólios «abertos» e «fechados».

Nos primeiros, a entrada de novos competidores está excluída — o que pode ser devido a várias causas, como, além de limitações ou condições legais para o exercício da actividade, a «escala» das firmas em relação à dimensão do mercado. Quando as unidades existentes têm, além de dimensão conveniente, capacidade correspondente à procura, e a dimensão óptima é grande exigindo avultados capitais por virtude de factores de ordem técnico-económica, a «entrada» de novos competidores é altamente improvável e pode ser tida, pelos existentes, como impossível. Neste caso, o oligopólio tenderá para uma coligação entre as firmas visando assegurar um nível conveniente de preços, ou para uma luta de preços visando, por parte de algumas das firmas em competição, o monopólio ou o exercício de uma acção de *domínio* no mercado.

Nos oligopólios «abertos» a política de produção e preços das firmas no sentido do máximo lucro pode ser limitada pela concorrência potencial de novos vendedores possíveis, isto é, pela preocupação de evitar a entrada de novas firmas. Isto acontece quando o número das firmas é relativamente grande, as exigências de capital para a entrada não são elevadas, e as economias de escala têm moderada importância.

Enquanto se não torna em monopólio através da eliminação de concorrentes ou da realização de um acordo que unifica a oferta, o oligopólio supõe, pois, uma concorrência entre as firmas, mas essa concorrência tem objectivos e características diferentes das supostas na teoria da concorrência perfeita.

A estratégia dos concorrentes oligopolistas desenvolve-se através de várias tácticas que podem ser ou tácticas de preços tendentes a eliminar competidores assegurando-se de um maior volume de vendas, ou tácticas de regulação da oferta

por forma a manter um certo nível de preços que proporcione um lucro considerado satisfatório.

Nessa concorrência entre os oligopolistas toma especial importância o fenómeno em que Chamberlin assentou a sua concepção da concorrência monopolista — a diferenciação dos produtos.

A diferenciação pode ser real — através de diferenças de qualidade ou, pelo menos, de certas características externas dos produtos — ou puramente psicológica, como a que resulta exclusivamente do uso de certas marcas e da propaganda tendente a assegurar para elas a preferência dos compradores. Os encargos de propaganda atingem frequentemente somas elevadíssimas e, em relação a alguns produtos, têm parte importante nos custos de produção.

Essa importância, porém, não é sempre a mesma e depende da natureza dos produtos e da constituição do mercado comprador.

É em relação a bens de consumo produzidos em grande escala que a diferenciação, através da marca e da apresentação apoiadas em adequada propaganda, toma, na competição oligopolística, uma particular importância, constituindo em certos casos uma fonte de elevação de custos e de desperdício sob o ponto de vista da economia geral. Em relação aos bens de produção e bens instrumentais e, de modo geral, aos produtos das indústrias «pesadas», a propaganda das marcas e a diferenciação artificial dos produtos têm importância menor, dadas as características dos compradores. É na base das «patentes» de certos processos e de factores de ordem financeira, que a competição se desenvolve.

Se só em limitado número de casos as hipóteses de duopólio a que atrás aludimos constituem interpretação ou aproximação suficiente da realidade, elas ajudam-nos, no entanto, à análise e caracterização aproximativa de outros tipos mais complexos de oligopólio.

Na verdade, raramente acontecerá que o oligopólio se tra-

duza pela presença no mercado de um certo número de firmas com igual capacidade de competição. As dimensões podem ser diferentes, diferente a capacidade financeira, diferente o poder de concorrência e negociação, diferentes a psicologia e orientação das firmas.

No caso de assimetria dos oligopolistas e existência de barreiras à entrada, as tendências serão, ou para o monopólio, — pelo exercício de uma acção de domínio de uma das firmas que, com maior capacidade de produção e mais recursos financeiros (capital próprio ou crédito), consegue, através de uma política imediata de baixa de preços, eliminar os outros concorrentes — ou para uma situação comparável à do duopólio assimétrico de Stackelberg, em que uma das firmas toma o *comando* da política de preços (o que os autores ingleses chamam uma «price leadership») e é seguida pelos outros na convicção de que, se com ela se não conformarem, terão de sofrer uma guerra de preços de que não poderão sair vitoriosos (1).

No caso de a situação se aproximar da simetria, quer dizer, de não serem grandes as diferenças entre os oligopolistas, o oligopólio «fechado» tenderá para uma coligação tácita ou expressa entre as firmas presentes no mercado, visando assegurar condições de rentabilidade suficiente a todos, com repartição do mercado e acordo sobre os preços, o que aproximará a situação do monopólio. Mas não é de excluir nunca a possibilidade de uma política «agressiva» por parte de uma das firmas, que conduza a uma diminuição do número de competidores até ao monopólio pròpriamente dito ou até ao restabelecimento do acordo com um outro nível de preços.

Diferente é a situação nos oligopólios abertos, em que a concorrência potencial pode ter uma influência decisiva na política, quer de preços quer de volume da oferta, constituindo portanto um factor de limitação na forma por que os oligopolistas se comportam no mercado.

---

(1) V. Scitovsky, *ob. cit.*, págs. 387 e segs.

Enquanto a situação de oligopólio se mantém, os preços acusam em geral, por virtude da política de acordo expresso ou tácito entre as firmas, uma certa estabilidade e uma certa unidade. Esta situação é, porém, cortada, com mais ou menos frequência, por períodos de «guerras de preços» tendentes à eliminação de concorrentes ou à redução do seu número e que muitas vezes terminam pelo estabelecimento de um monopólio de facto.

A lógica económica das guerras oligopolistas de preços, que constituem uma forma de concorrência, é muito diferente da que domina a teoria clássica da concorrência perfeita e do monopólio, assente no princípio da «maximização» do lucro. A política de preços de cada firma obedece a uma «estratégia» determinada, que compreende muitas vezes a oferta a preços inferiores ao custo como meio de alargar o mercado e de eliminar concorrentes até o momento de alcançar uma posição desejada de domínio, quando não o monopólio que permita a compensação dos encargos suportados no período de luta. Nestes períodos se manifestam geralmente, como factores de êxito, a maior capacidade financeira, que permite suportar prejuízos durante um mais longo período e portanto resistir à luta, e a «escala» e eficácia das unidades de produção que, permitindo custos mais baixos para largas produções, aumentam a capacidade de resistência à competição.

De qualquer maneira, porém, e apesar da relativa unidade e estabilidade de preços durante alguns períodos, a situação dos mercados em oligopólio de vendedores é sempre instável ou de estabilidade precária. O número de factores de que depende o precário equilíbrio de certos períodos não permite, como em relação à hipótese de concorrência perfeita, ter o preço como um elemento *determinado* e correspondente, pelo menos no curto período, a um equilíbrio estável.

Por isso, como já se notou, não foi possível até agora formular uma teoria do oligopólio com a unidade, simplicidade e lógica da da concorrência perfeita, não passando aquela, afinal,

de análises de hipóteses muito variadas, quer quanto à posição relativa dos monopólios, quer quanto às motivações das suas condutas.

A concorrência entre oligopolistas desenvolve-se, como se notou já, segundo uma certa estratégia, e é precisamente neste campo e no das lutas de preços em que essa competição, sempre de carácter mais ou menos monopolista, se traduz, que alguns economistas consideram como adequado instrumento de análise a teoria dos jogos estratégicos de Neumann e Morgenstern (1).

(1) Vol. I, pág. 130.

PARTE III

A produção

CAPÍTULO I

TEORIA DA PRODUÇÃO

§ 1.º

Noções gerais

1. Conceito económico de produção

a) *Produção no sentido técnico e no sentido económico*

A produção é a criação de utilidades pela adaptação, através das técnicas mais adequadas, dos recursos disponíveis a uma ordenada satisfação de necessidades. Supõe sempre, por isso, uma série de actos técnicos, mas estes não são suficientes para a definir.

De facto, se o que caracteriza a actividade económica é o ser determinada pela raridade relativa de meios, é mister, para que haja produção, que das técnicas empregadas resulte uma utilização desses meios capaz de satisfazer as necessidades do todo social segundo uma ordem de prioridades correspondentes à respectiva intensidade.

Não basta, pois, para caracterizar a produção no sentido económico, a exclusiva consideração da eficácia das técnicas empregadas. É necessário que delas resultem bens, não apenas dotados de utilidade, mas que a tenham maior do que quais-

quer outros que com as técnicas próprias possam ser obtidos em aplicação dos mesmos meios.

A circunstância de se dispor de uma nova técnica que permita produzir, por exemplo, aparelhos de TSF em grande quantidade e a custo muito baixo, não é bastante para que essa produção possa ser econòmicamente instalada se a procura do mercado — expressão das necessidades — incidir preferentemente sobre aparelhos de televisão. Da preferência dada, por considerações de ordem técnica, à produção de aparelhos de TSF, resultaria o aplicarem-se, a esta, meios que teriam uma melhor utilização nos de TV sobre os quais incidiria mais intensamente a procura.

Isto não quer dizer que a produção, do ponto de vista económico, não dependa dos aspectos técnicos, visto que todo o uso de técnicas inadequadas representará um mau aproveitamento de recursos; significa apenas que a utilização dessas técnicas deve ser dominada pela medida em que fazem, dos meios disponíveis, uma aplicação de que resulte uma ordenada satisfação de necessidades.

Em suma, o emprego das técnicas de produção supõe um prévio julgamento—um julgamento económico—sobre a natureza dos bens que, com os recursos disponíveis, devem ser produzidos.

A divisão do trabalho e a especialização crescentes, inseparáveis do progresso das técnicas, tornam este julgamento cada vez mais complexo e, portanto, mais difícil.

Uma das mais importantes consequências destes fenómenos — porque representa o aparecimento de um elemento novo no processo social da produção — é a valorização económica dos serviços. Estes caracterizam-se, como sabemos, pelo facto de produzirem utilidades independentemente da sua incorporação imediata na matéria.

Foi a divisão do trabalho que deu aos serviços um significado económico, visto que a sua prestação especializada adquire com ela um valor de troca e toma, pelo próprio desen-

volvimento das técnicas nas outras formas de produção, uma importância crescente.

Só quando dispõe de valores económicos que excedem o que estritamente lhe assegura a subsistência, é que o homem pode pensar na realização de outros objectivos, como o de prolongar a vida, o de a tornar mais cómoda, o de a fazer mais agradável.

Enquanto a divisão do trabalho não existe, estas actividades e preocupações não têm, para ele, significado económico: são pura expressão da vida, tal como os bens materiais de que dispõe lhe permitem vivê-la. Porém, com a especialização e o aumento de rendimento que ela proporciona, encara a possibilidade de fazer prestar esses serviços por outrem, a quem assegure em troca os bens materiais indispensáveis. É o que ocorre com actividades que dizem respeito à pura fruição da vida — o recreio, as satisfações de ordem puramente intelectual, e até a realização de objectivos de ordem altruísta.

Além disso, os condicionamentos cada vez mais numerosos que a vida social impõe à actividade individual, o enquadramento dos homens em instituições da mais diversa natureza criam, na vida de relação, problemas cuja solução impõe conhecimentos adequados. A apreensão de novos conhecimentos e técnicas para a resolução desses problemas supõe uma preparação intelectual e um adestramento profissional cada vez mais intensos, o que torna possível a quem os alcançou prestar a outrem, através do conselho e da representação de interesses, serviços que têm também um valor de troca.

Por fim, o aperfeiçoamento das técnicas impõe uma crescente especialização em actividades que, embora visem em última análise a produção de bens materiais, no entanto, não representam pròpriamente um processo da sua transformação sucessiva em bens finais. É o caso das actividades de transporte, do comércio, da investigação visando a produção, e de tantas outras mais. Todas estas actividades se tornam formas especializadas de produção, são objecto de trocas, se transaccionam nas economias de mercado.

Por isso, pode, em certo critério, tomar-se o aumento de importância relativa dos serviços como índice de progresso económico. No entanto, este critério, como já dissemos (1), não é suficiente para definir o progresso, pois redundaria, quando levado ao extremo, em considerar como seu último grau uma situação em que toda a actividade humana se reduzisse a serviços e não impusesse a existência das chamadas actividades secundárias.

A importância dos serviços na actividade económica tem como condição um certo nível de produção de bens materiais e de satisfação das necessidades a que estes se aplicam, ou — quando se trate de serviços intermediários — só se verifica na medida em que contribuem para a maior ou mais fácil e abundante produção de bens materiais.

Em suma, no conjunto de opções ou juízos económicos de que, como atrás dissemos, depende o conceito puro de produção, os serviços, quer finais, quer intermediários, têm um lugar de inegável e crescente relevância e têm de ser considerados no mesmo plano que a produção de bens materiais. Mas essa relevância só existe na medida em que se alcançou já uma produção de bens materiais do primeiro grau suficiente para assegurar um certo nível de vida, ou naquela em que o desenvolvimento das técnicas na produção de bens materiais e os condicionamentos da vida económica e social impõem, como actividades especializadas, serviços indispensáveis para a aplicação e desenvolvimento daquelas técnicas ou para a observância destes condicionamentos.

Não representa este ponto de vista um critério puramente materialista da vida económica; corresponde muito simplesmente à condição humana pela qual o ilimitado aumento das aspirações e necessidades dos homens caminha sempre mais

---

(1) Vol. I, pág. 412.

ràpidamente que o dos recursos que o seu engenho lhe vai proporcionando.

Na verdade, é da raridade relativa de meios materiais que deriva a necessidade dos critérios económicos. A importância dos serviços e o seu valor económico derivam precisamente dessa raridade, na medida em que não permite ao homem viver das puras actividades do espírito e em que os próprios instrumentos que cria para desenvolver a produção exigem esforços de inteligência, não desinteressados, mas destinados precisamente a vencer a escassez de meios materiais.

b) *A produção na economia de mercado e na economia planificada*

Numa economia de troca, a ordenação do aproveitamento de recursos depende da maneira por que os mercados funcionam, dando à produção dos bens finais e intermediários estímulos correspondentes às necessidades do consumidor e traduzindo-se em preços que assegurem uma distribuição dos bens proporcionada à respectiva satisfação.

Numa economia de direcção central, ou totalmente planificada, a produção depende da prévia informação das entidades a quem cabe tomar as decisões acerca dos recursos disponíveis e das necessidades a satisfazer, do planeamento da distribuição desses recursos e das técnicas a empregar, e da medida em que podem tornar-se executórias as decisões tomadas para efectivação dos planos.

Na realidade, como já sabemos, não poderá encontrar-se, nem um sistema puro de economia de mercado, nem um sistema de planificação total. As estruturas compreendem sempre elementos de direcção central e um sector mais ou menos largo de economia de mercado, e é das proporções em que elementos destes dois sectores coexistem numa economia dada que resultam as suas características dominantes de economia livre ou economia planificada.

Nas economias de mercado, e na hipótese de concorrência perfeita, os preços são os elementos decisivos na aplicação dos recursos. Na medida em que os dos bens produzidos excedem os dos meios que houve que empregar para, com as técnicas mais próprias, os obter, pode dizer-se que há produção.

Na verdade, a concorrência na procura dos factores de produção assegurará, a estes, preços que reflictam os que podem obter-se dos bens produzidos e assegurem, portanto, uma distribuição dos meios proporcionada aos valores dos bens finais.

Os custos corresponderão, assim, através dos preços dos factores, às aplicações alternativas que devam ser sacrificadas para se conseguir uma produção de bens finais adequada à sua utilidade relativa.

Na medida em que o funcionamento dos mercados não corresponda às condições de uma concorrência perfeita, esta distribuição de meios, traduzindo-se em preços que não reflectem de uma maneira completa a procura final, pode conduzir a uma produção inferior, em valor, à que represente o melhor aproveitamento dos recursos totais e, portanto, no aspecto global, um custo superior ao valor social da produção.

Por outro lado, numa economia totalmente planificada, a ordenação adequada da utilização dos meios exige, como já se notou, por parte da autoridade central, uma informação completa acerca das respectivas disponibilidades, um conhecimento perfeito das necessidades a satisfazer e o emprego das técnicas mais próprias na produção dos diversos bens.

Este conjunto de informações torna-se, com o alongamento do processo produtivo, cada vez mais difícil fora de um critério de preços, e todo o erro na informação ou na previsão tem como consequência uma falta de correspondência entre a produção e a procura que, não podendo resolver-se, como nas economias de mercado, pelas reacções desta às variações de preço, e quando não queira consentir-se a inutilização de bens finais, só poderá ter solução à custa da liberdade de escolha do consumidor.

Quer num sistema quer noutro, o ordenamento da pro-

dução tem de cindir-se — não apenas do ponto de vista técnico, mas também do das fontes de decisão de que depende — por uma série de órgãos sucessivos, cada um dos quais há-de ter os seus critérios próprios na aplicação das técnicas de produção e na apreciação dos respectivos resultados.

c) *Produção nos sentidos macro-económico e micro-económico*

Do que antecede resulta que a produção pode ser considerada ao nível das unidades produtoras, ou seja, no sentido micro-económico, ou no seu aspecto global, quer dizer, no sentido macro-económico.

Na medida em que o funcionamento dos mercados ou as decisões das autoridades planificadoras forem perfeitos, a produção no sentido macro-económico coincidirá com a agregação dos resultados das diversas unidades da produção.

Quando referida a estas últimas, quer dizer, quando tomada no sentido micro-económico, a produção traduz-se pelo resultado positivo ou negativo entre o custo dos factores empregados e o valor dos produtos obtidos; quer dizer, depende da medida em que permite a cobertura efectiva dos custos de produção e um excesso do valor dos produtos sobre esses custos.

A produção no sentido macro-económico, que tem a sua expressão no rendimento nacional, é, pois, o resultado da acção de um conjunto de unidades produtoras ligadas entre si e ao consumo de bens finais por uma série de relações, dependências e reacções que se processam, nos sistemas de economia de troca através do funcionamento dos mercados, e, nos sistemas de economia planificada, através de um ordenamento preestabelecido de fontes de decisão e órgãos de execução destas dependentes.

Se, como vimos, a pura actividade técnica não é suficiente para que haja econòmicamente produção e esta supõe um

ordenamento conveniente de recursos na satisfação das necessidades, a produção, no sentido global, depende destas, quer dizer, do consumo. Produção e consumo serão, assim, interdependentes, visto que este só pode ser satisfeito na medida em que houver bens e serviços correspondentes e que, por outro lado, a produção em valor global só existe na medida em que os bens que resultam dos seus diversos graus forem objecto de uma procura a preços que cubram os respectivos custos.

Para tudo isto é necessário:

— que as iniciativas na criação de combinações de factores correspondam à melhor satisfação das necessidades, isto é, no limite, ao nivelamento das utilidades marginais conseguidas com os bens produzidos, e, portanto, ao máximo de utilidades totais;
— que as técnicas disponíveis sejam aplicadas por forma a tirar dos factores de produção que utilizam o melhor rendimento possível;
— que os mercados funcionem por forma a dar, através dos preços, o máximo de indicações e estímulos para o bom emprego dos factores ou que as decisões das autoridades planificadoras o ordenem de uma maneira esclarecida e eficiente;
— que nas economias de mercado a distribuição do rendimento ao custo dos factores dê, em poder de compra, base correspondente àquela utilização óptima;
— que a propensão para o consumo se não altere entretanto e se traduza, por isso, numa distribuição da procura global correspondente à produção efectiva de bens finais.

Ao nível das unidades de produção, quer dizer, no sentido micro-económico, a dependência entre produção e consumo toma duplo aspecto.

Na verdade, cada unidade de produção desenvolve uma

procura de factores que representam um consumo intermediário e importam um determinado custo. A produção dos bens e serviços só pode dar-se na medida em que essa procura de factores obtenha satisfação. Por outro lado, a eficiência das unidades produtoras só se consegue na medida em que os bens finais ou intermediários que elas produzam encontrem uma procura, quer dizer, um consumo final ou intermediário correspondente (1).

Estes diversos aspectos da produção e suas relações com o consumo estão na base dos conceitos de rendimento, produtividade e rentabilidade.

2. Rendimento. Produtividade e Rentabilidade

a) *Noção de rendimento — sentidos que comporta*

Como já sabemos (2), a noção de rendimento corresponde a um fluxo de bens e utilidades que se prolonga no tempo. Neste sentido, o rendimento da produção é o quantitativo de bens dela resultantes em cada unidade de tempo. Pode, porém, referir-se à economia no seu conjunto, às diversas unidades de produção, ou, mesmo, aos factores de produção.

Do ponto de vista global, a expressão do rendimento é o rendimento nacional, quer dizer, o fluxo anual de bens finais e utilidades postos à disposição da comunidade, tida em conta a variação das existências de bens de qualquer natureza entre os diversos períodos.

Quando se encaram as unidades de produção, a noção de rendimento tanto pode ser referida à contribuição que dão para o rendimento global, como à mera quantidade de bens

---

(1) V. Seligman, *ob. cit.*, págs. 344 e segs.
(2) Vol. I, pág. 18.

ou serviços que da actividade desenvolvida resultam, como ao conjunto de valores que para a própria unidade de produção advêm do excesso do produto sobre os custos de produção que tem de suportar, isto é, sobre o custo dos factores.

Também, muitas vezes a expressão rendimento se aplica ao puro aspecto técnico da produção, significando o número de unidades de certo produto que corresponde ao emprego de um determinado factor em dado período de tempo.

Assim, por exemplo, se utiliza a palavra para exprimir o número de unidades que uma máquina pode produzir ou o número de unidades produzidas por cada unidade de energia ou de mão-de-obra empregadas.

A noção de rendimento é, pois, pelos vários sentidos que comporta, bastante imprecisa e tem de ser sempre ligada a um determinado ponto de referência ou padrão — o conjunto de uma economia, uma unidade de produção, um factor de produção — que permita precisar o sentido em que o termo é usado.

Quando se refere à economia no seu conjunto pode, através da noção de rendimento nacional, corresponder ao conceito de produção no seu sentido global ou macro-económico, mas logo que referida ou a unidades ou a factores de produção a expressão pode ter sentidos mais restritos e comportar mesmo divergências de conteúdo nesses diversos sentidos. Por exemplo, a circunstância de uma determinada máquina especializada ter, do ponto de vista técnico, um grande rendimento, isto é, assegurar a produção de um grande número de unidades, não significa que ela seja um factor positivo de rendimento da empresa, na medida em que do emprego da máquina podem resultar custos de produção insusceptíveis de serem cobertos pelo valor de mercado dos produtos. Da mesma forma, a simples referência ao rendimento positivo de uma empresa pode não corresponder a uma contribuição efectiva para o rendimento nacional, se da sua actividade resultar um emprego de factores que teriam melhor aplicação em outros ramos de produção.

Dentro do conceito genérico de rendimento, que como vimos só toma sentido preciso quando referido a outros conceitos, compreendem-se as noções mais concretas de produtividade e de rentabilidade.

b) *Produtividade*

Por produtividade entende-se a criação efectiva de valores resultante de uma actividade produtora, isto é, o excedente das utilidades criadas sobre as consumidas no acto de produção. Numa palavra, a produtividade é a medida da economia dos meios (1).

No sentido macro-económico, exprime a medida em que as unidades de produção e os factores actuam e são utilizados por forma a contribuir positivamente para o rendimento global.

A produtividade depende assim:

— do valor da produção em relação com o custo;
— de um nível de preços dos factores que assegure a sua melhor aplicação;
— da correspondência da produção a uma procura que, traduzindo um bom equilíbrio nas satisfações marginais proporcionadas aos consumidores e um aumento de capacidade de produção capaz de fazer face aos aumentos previsíveis de consumo, represente um aproveitamento óptimo de recursos ou uma contribuição efectiva para esse aproveitamento.

A produtividade de uma empresa é função, por isso, não apenas da relação entre custos e valor dos produtos, mas da

(1) V. Agence Européenne de Productivité, 1955, *Mesure de la Productivité*, vol. I, *Concepts, passim* e especialmente págs. 23 e segs. e 89 e segs.

medida em que da sua actividade resulte um emprego de factores que não tenham, com outra aplicação, maior utilidade, e uma repartição do produto que contribua para sustentar uma procura conveniente.

Porém, se é fácil definir o conceito de produtividade, não acontece o mesmo com o problema de lhe dar sentido concreto e útil para a orientação da produção. Na verdade, no ponto de vista global, não se tem mostrado pràticamente possível encontrar um critério para a determinação da medida em que o rendimento nacional corresponde ao melhor aproveitamento dos recursos globais. Só a evolução do rendimento nacional no tempo e uma que outra comparação de contingente valor permitem tirar algumas conclusões por via indirecta.

As tentativas concretas para o estabelecimento de uma medida da produtividade têm-se até agora referido, por isso, apenas ao nível da empresa. Procuram-se critérios capazes de permitir a avaliação da medida em que as empresas fazem, dos factores que empregam, a melhor aplicação, isto é, tiram deles o melhor rendimento.

De uma maneira geral até agora não se tem podido ir além da determinação da produtividade referida a um determinado factor e, particularmente, o factor trabalho. Esta determinação difere da pura determinação da rentabilidade a que nos referiremos a seguir.

Na verdade, na medida da produtividade procura-se, mais do que a proporção entre as receitas da empresa e os respectivos custos, avaliar em que medida o produto real resultante da actividade exercida representa o melhor aproveitamento dos factores empregados. Uma unidade de produção realizando lucros mais avultados do que outra e acusando, portanto, maior rentabilidade pode ter, no entanto, uma produtividade inferior a ela, na medida em que aquele excesso de lucros tiver a sua origem, não num bom aproveitamento de factores, quer dizer, numa boa combinação produtiva, mas em circunstâncias que lhe permitam beneficiar de níveis de salários mais baixos.

Pode por isso dizer-se que os progressos até agora feitos no sentido de encontrar critérios para a medida da produtividade são modestos, apesar dos esforços que se desenvolvem para os melhorar. As dificuldades encontradas na consecução deste objectivo têm sido, em parte, supridas por critérios indirectos que permitem, muitas vezes, tirar conclusões úteis.

c) *Rentabilidade*

A rentabilidade exprime, nas economias de troca, o maior ou menor excesso que o produto das vendas feitas no mercado acusa sobre o custo dos factores utilizados e adquiridos, também, nos mercados respectivos. Traduz, assim, o maior ou menor lucro da empresa e, pelo que já se notou, pode não corresponder necessàriamente a uma produtividade positiva.

O conceito de rentabilidade supõe, em suma, uma economia monetária e exprime os resultados financeiros da empresa ou unidade de produção. Nela infui, evidentemente, o rendimento do ponto de vista técnico, mas este não é mais que um dos elementos de que depende.

No custo compreendem-se, como já sabemos, não só os preços dos factores que são, segundo a classificação mais generalizada, as rendas, os salários e os juros que a empresa teve de pagar para dispor dos elementos necessários ao processamento técnico da produção e às actividades administrativas que ela exige, como, ainda, os valores de mercado do trabalho e capitais dos próprios empresários aplicados à produção.

Expressão dos resultados da empresa nas economias de mercado, a rentabilidade constitui um factor de estímulo e orientação da actividade produtora. Depende, como se notou, não apenas de condições técnicas, mas também dos

preços que a empresa obtém no mercado, quer na aquisição de factores, quer na venda dos produtos.

Num regime ideal de concorrência perfeita, o critério da rentabilidade seria suficiente para assegurar, no conjunto, uma produtividade óptima. No entanto, os factores de imperfeição da concorrência, a acção de «domínio» que algumas empresas podem exercer no mercado, como compradores de factores, ou como compradores ou vendedores de produtos, não asseguram uma coincidência perfeita dos dois critérios. Por isso, mesmo as economias de troca não dispensam uma acção adequada do Estado, no sentido de assegurar quanto possível a correcção dos desvios que na prossecução da produtividade máxima poderiam notar-se quando a actividade económica fosse exclusivamente influenciada pelo critério de rentabilidade das empresas.

§ 2.º

Análise da produção

3. A produção como combinação de factores

a) *A lei das proporções definidas e a teoria da produção*

Do que já foi dito se pode concluir que a teoria da produção a concebe como uma combinação de factores de que resulta um determinado produto. Esta concepção supõe, nos factores empregados em cada combinação, as seguintes características:

— são bens complementares;
— são bens ou valores ligados, por possibilidades de substituição, a várias combinações produtivas;
— as relações de complementaridade existentes entre os

factores numa mesma combinação dependem das técnicas de produção, mas,

— nas economias de mercado, a influência da complementaridade técnica combina-se com a dos preços dos factores, que exprimem relações de substituição, quer dizer, as possibilidades da sua aplicação alternativa a outras combinações.

Da teoria da produção há-de, assim, resultar a explicação da combinação dos factores adoptada pelos que tomam a sua iniciativa e responsabilidade, e, portanto, a da formação da procura desses factores e, tendo em conta as condições da sua oferta, dos respectivos preços que constituem os custos.

Das combinações efectivamente realizadas, e a que corresponde um determinado custo de produção, resulta, em um ou mais escalões intermediários, um produto final que tem um valor de mercado, expressão do equilíbrio entre a oferta que da produção resulta e a procura sustentada com o poder de compra criado pelo pagamento do preço dos factores.

A teoria da produção tem, assim, de partir do estudo das condições que dominam a combinação produtiva promovida pelo centro de decisão constituído, nas economias de mercado, pelo empresário, e, nas economias de direcção central, pelas autoridades que dominam a planificação da actividade económica.

A combinação de factores é dominada por uma relação de ordem técnica a que é costume chamar-se «função de produção».

A «função de produção» exprime os diversos quantitativos de produto físico que podem obter-se com combinações sucessivas dos mesmos factores. Geralmente, e porque esta simplificação não tira à teoria pura da produção o seu poder explicativo, consideram-se apenas, para a exemplificar seguindo

a tradição de John Bates Clark, dois factores: o capital, compreendendo os elementos naturais, e o trabalho.

Segundo a lei das proporções definidas, em cada estado da técnica e para cada produção existe uma série de combinações possíveis, mas, entre elas, há uma — correspondente a certa proporção de factores — que assegura a produção com menor custo.

Para determinar essa combinação óptima, é necessário considerar, em primeiro lugar, as relações puramente técnicas entre os factores, para ter em conta em que medida podem dar lugar à respectiva procura.

O preço dos factores resultará de uma procura influenciada pelas relações de complementaridade entre os factores e pelas relações de substituição, isto é, pelas possibilidades de aplicação alternativa em outras combinações de produção. A procura de factores é sempre, por outro lado, uma procura derivada, já que depende do valor do produto resultante de cada combinação.

Seguindo o método dos equilíbrios parciais, faz-se geralmente a análise teórica da produção a partir do comportamento racional do empresário em face de uma função técnica de produção, de um mercado de factores e de um mercado de produtos. É das relações entre estes três elementos que resultam as decisões do produtor. A análise é feita — não parece ter-se conseguido até agora, apesar das críticas de que tem sido objecto, outro método mais adequado para este fim—em termos de produtividade marginal.

b) *A produtividade física marginal*

A função de produção, que é essencialmente uma função técnica, determina uma produtividade física, e, portanto, para cada nível de produção, uma produtividade física marginal de cada um dos factores nela empregados. A produtividade física marginal de um factor numa combinação dada é o aumento de

produto que pode obter-se acrescentando à combinação uma unidade desse factor enquanto o outro se mantém constante.

O quadro seguinte (1) exemplifica uma série de funções de produção que relacionam combinações sucessivas de capital (C) e trabalho (T) com os respectivos produtos:

C \ T	1	2	3	4	5	6
6	346	490	600	693	775	846
5	316	448	548	632	705	775
4	282	400	490	564	632	693
3	245	346	423	490	548	600
2	200	282	346	400	448	490
1	141	200	245	282	316	346

As linhas horizontais representam os produtos sucessivos da aplicação de um número crescente de unidades de trabalho (T) a um dado número de unidades de capital (C), e as colunas verticais, inversamente, os produtos sucessivos correspondentes à utilização de um número crescente de unidades de capital com um número dado de unidades de trabalho.

Verifica-se, por exemplo, que a combinação de 5 unidades de C com um número crescente de unidades de T, dá, como produto (p), desde 316 com 1 unidade de T até 775 com 6. As diferenças sucessivas entre os respectivos produtos constituem aquilo a que chamamos produtos físicos marginais do trabalho (pfmT) referidos a 5 unidades de capital. Assim, na combinação 5C + 1T, quer dizer, 5 unidades de capital com

(1) P. Samuelson, *Economics*, Sixth Edition, pág. 528. O quadro é puramente exemplificativo e estabelecido adrede, para, pela simplicidade e simetria das hipóteses consideradas, facilitar a demonstração.

1 unidade de trabalho, o produto (p) é 316 e o produto físico marginal do trabalho será de 132 (448-316). Na combinação 5C + 2T, o produto físico marginal do trabalho será de 100 (548-448). Da mesma forma, encontraremos, para as combinações de mais unidades de trabalho com 5 unidades de capital, os produtos físicos marginais de 84, 73 e 70.

Se considerarmos a utilização de 3 unidades de trabalho e, partindo da sua combinação com 1 unidade de capital, determinamos os produtos físicos marginais correspondentes a aumentos sucessivos do capital utilizado, passaremos de um produto físico marginal do capital (pfmC) de 101, na combinação 1 C + 3 T, para os de 77, 67, 58 e 52, à medida que subimos, na coluna, desde 1 unidade de capital até 5.

Em qualquer das séries de combinações constantes do quadro se verificará que à medida que, para certo número de unidades de um factor, as quantidades utilizadas do outro vão subindo, os produtos físicos marginais respectivos tendem a baixar. É um primeiro aspecto do nosso já conhecido fenómeno dos rendimentos decrescentes, que tem a sua explicação no facto simples de que, à medida que se aumenta a quantidade de um factor, mantendo-se fixo o outro, se vai fazendo um melhor aproveitamento deste último e diminuindo assim as possibilidades de acréscimo de produção pelo aumento do primeiro.

Por outro lado, observando o quadro, verificamos que há diversas combinações susceptíveis de dar o mesmo produto. Assim, a produção de 346 unidades pode ser obtida com as combinações 6 C + 1 T, 3 C + 2 T, 2 C + 3 T e 1 C + 6 T.

O mesmo acontece com outros níveis de produção, como por exemplo o de 200 unidades, de 400, de 490, etc.

A função de produção é, como dissemos, uma pura função técnica; representa a relação entre diversas combinações quantitativas de factores e o volume físico da produção.

Vamos, em primeiro lugar, abstrair dos preços dos factores ou, o que é o mesmo, supor que, sendo exactamente

iguais os preços por unidade de um e outro, este elemento de decisão do empresário se torna indiferente. Nestas condições, vamos determinar quais são as combinações de menor custo que correspondem à proporção óptima de factores em que nos fala a lei das proporções definidas (1).

Suponhamos que o empresário se propõe realizar uma produção de 200 unidades, para o que, segundo o quadro, tem duas combinações possíveis: 2 C + 1 T ou 1 C + 2 T.

No primeiro caso, o produto físico marginal do capital é de 45 (245-200) e o produto físico marginal do trabalho 82 (282-200). No segundo caso, os produtos físicos marginais serão de 82 para o capital e 45 para o trabalho. Quer num quer noutro, há um mau aproveitamento de factores. Na verdade, se o empresário encara a adopção da fórmula 2 C + 1 T, cedo chegará à conclusão de que lhe convirá aumentar ainda 1 unidade de trabalho e realizar a produção de 282 unidades com a combinação 2 C + 2 T.

Supondo sempre que o preço por unidade de qualquer dos factores é o mesmo (por exemplo, 100$00), o custo total da combinação 2 C + 2 T será de 400$00, ou seja, por unidade, 1$41, quando, com a combinação 2 C + 1 T, o custo seria de 1$50, idêntico, aliás, ao da produção das mesmas 200 unidades com a combinação 1 C + 2 T.

Comparando-a com os números que no quadro se situam imediatamente acima e à direita dela, verificamos que aquela produção de 282 unidades, ao contrário do que ocorre com qualquer das fórmulas da produção de 200, acusa produtos físicos marginais iguais para os dois factores — 64.

Isto nos mostra que a combinação 2 C + 2 T corresponde à proporção óptima de factores e, de facto, no quadro encontraremos, em todas as combinações constituídas por um número igual de unidades dos dois factores, produções em que a ambos correspondem também produtos físicos marginais

---

(1) Vol. I, pág. 324.

idênticos. É o que acontece com as combinações 3 C + 3 T, 4 C + 4 T, 5 C + 5 T. Estas combinações têm custos médios iguais aos da combinação 2 C + 2 T.

É isto que se quer significar na lei das proporções definidas, ao afirmar que, em cada produção e para cada estado da técnica, há uma combinação óptima a que corresponde o custo mínimo por unidade, ou o melhor aproveitamento de factores, que toda a modificação na combinação que não respeite aquela proporção terá como consequência um agravamento de custos, e que, portanto, todo o aumento de produção, que, a partir da combinação óptima, se realize por exclusivo aumento de um dos factores, terá como resultado custos por unidade crescentes ou, o que é o mesmo, rendimentos decrescentes.

Inversamente, se partirmos da combinação 6 C + 1 T para uma que represente aquela que, no nosso caso, é a proporção óptima de factores, ou seja, a igualdade entre C e T, veremos o seguinte: a combinação de 6 C + 1 T tem como produto 346 unidades, ou seja, um custo médio de 2$00. À medida que formos passando para as combinações 6 C + 2 T, 6 C + 3 T..., etc. até 6 C + 6 T, veremos que os custos médios vão diminuindo sucessivamente para 1$63, 1$50, 1$44, 1$42 e, finalmente, 1$41, quer dizer, o mesmo custo médio que encontramos na combinação 2 C + 2 T. Triplicando os dois factores, encontramos o triplo do produto, quer dizer, a manutenção do mesmo custo e do mesmo rendimento por unidade de factores.

Podemos, portanto, formular, o primeiro princípio da teoria pura da produção: *quando o preço por unidade de factor é indiferente, a combinação óptima, isto é, a que assegura o mínimo custo por unidade, ou melhor rendimento dos factores empregados, é aquela em que os produtos físicos marginais dos factores forem iguais ou mais se aproximarem da igualdade.*

c) *Condições do menor custo*

Até agora, partimos da hipótese de que os preços por unidade de factor são iguais e, portanto, não exercem nenhuma influência na escolha da combinação que é, assim, determinada, apenas, pela consideração dos produtos físicos marginais. Esta hipótese é, porém, muito afastada da realidade; nas economias de mercado, o empresário, para se determinar na escolha da combinação a adoptar, tem de levar em conta, além do produto físico marginal dos factores, o preço por que terá de os adquirir.

Assim, em relação à combinação 2 C + 2 T, se o custo de C for de 200$00 e o custo de T de 100$00, acontecerá que o custo médio de uma combinação do tipo 2 C + 3 T será inferior ao daquela. Para a primeira o custo médio será de $\frac{600}{282}$, ou seja 2$12, ao passo que a produção de 346 unidades pela combinação 2 C + 3 T terá um custo médio de 2$02.

É que, quando levamos em conta os preços dos factores, a combinação óptima será a que der, por cada unidade monetária suplementar empregada na aquisição dos factores, um produto físico marginal idêntico. A combinação óptima é, pois, a que corresponde à igualdade das relações entre os produtos físicos marginais de cada um dos factores e o respectivo preço (d). Quer dizer, aquela combinação deverá obedecer à condição seguinte: $\frac{\text{pfm C}}{\text{d C}} = \frac{\text{pfm T}}{\text{d T}}$.

Tomemos a produção de 346 unidades, para a qual vemos serem possíveis quatro combinações (6 C + 1 T; 3 C + 2 T; 2 C + 3 T e 1 C + 6 T), e suponhamos que os preços dos factores são de 280$00 por unidade de C e 200$00 por unidade de T.

Fàcilmente se verificará que os custos totais de cada uma daquelas quatro combinações sucessivas serão de, respectivamente, 1 880$00, 1 240$00, 1 160$00 e 1 480$00. A combinação

óptima para um nível de produção de 346 unidades é, assim, a combinação 2 C + 3 T.

Ora, nessa combinação, os produtos físicos marginais são, para o capital, 77 unidades (423-346), e, para o trabalho, 54 (346-400); e a proporção destes produtos físicos marginais com o preço dos factores é a mesma $\left(\frac{77}{280} = \frac{54}{200}\right)$.

Na combinação 3 C + 2 T, com a qual se podem obter igualmente 346 unidades, os produtos físicos marginais do capital e do trabalho são, respectivamente, 54 e 77. O custo total é, como vimos, 1 240$00, em vez de 1 160$00, e a proporção entre o produto físico marginal de cada um dos factores e o respectivo preço não é a mesma, ao contrário do que ocorre na combinação 2 C + 3 T.

Em conclusão, *a combinação que assegura o menor custo a um certo volume de produção é aquela em que as proporções entre os produtos físicos marginais dos diversos factores e os respectivos preços forem iguais ou mais se aproximarem da igualdade.*

d) *Custo marginal, rendimento marginal e equilíbrio da empresa*

Temos agora os elementos necessários para definir os conceitos decisivos na determinação da combinação produtiva óptima.

O produto físico marginal de um factor multiplicado pelo preço unitário por que esse produto pode ser vendido no mercado constitui aquilo a que se chama a *receita marginal do factor.*

Esta receita marginal do factor é, naturalmente, o limite máximo do preço que o produtor está disposto a pagar por cada unidade desse factor, visto que todas têm o mesmo preço de mercado. Na verdade, a procura de factores é uma procura derivada, dado que só existe na medida em que unidades suplementares do factor assegurarem à combinação existente um

rendimento suplementar pelo menos igual àquele preço. Quer dizer, a elasticidade da procura do factor pelo empresário é função da receita marginal que o mesmo factor possa proporcionar.

Para determinar, pela proporcionalidade entre os produtos físicos marginais dos diversos factores e os respectivos preços, as combinações capazes de darem um custo mínimo, seria necessário conhecer a receita marginal desses factores, visto que, no ponto de equilíbrio, o preço de cada factor e o seu rendimento marginal são iguais.

Estas condições, porém, só se realizam numa situação de concorrência perfeita, em que, como sabemos, o preço constitui um *dado* para o vendedor (1) em cujas previsões receita média e receita marginal se confundem. Em tal hipótese, pode dizer-se que o ponto de equilíbrio da produção é aquele em que os rendimentos marginais dos factores e os respectivos preços são os mesmos. Sendo assim, e na medida em que o pagamento de todas as unidades de cada factor pelo rendimento marginal assegure à empresa a absorção das rendas físicas intramarginais derivadas da utilização das outras unidades, o lucro da empresa é tanto maior quanto—mantendo a proporcionalidade óptima dos factores — maior for a produção (2).

---

(1) V. *supra*, pág. 99.

(2) Se retomarmos a produção de 346 unidades pela combinação 2 C + 3 T, aos preços de 280$00 por unidade de C e 200$00 por unidade de T, verificamos que esse é um ponto de equilíbrio para o preço de 3$35 por unidade de produto.

Se o produtor quiser aumentar uma unidade de T ao mesmo preço de 200$00, terá como rendimento suplementar o produto físico marginal de 54 unidades ao preço de 3$35, ou seja, 180$90, quer dizer, uma receita suplementar inferior ao custo marginal.

Se, por outro lado, quiser acrescentar à combinação uma unidade de C, o custo suplementar será de 280 e a receita marginal de 258$00.

A mesma situação se encontrará em todas as combinações em que os factores se combinem na mesma proporção: $\frac{2\ C}{3\ T}$.

Não acontece o mesmo na situação de monopólio e em todas as situações concretas que daquela se aproximem. Nesses casos, a produção maior ou menor da empresa tem uma influência sensível na oferta global e, por isso mesmo, o cálculo do empresário, em vez de assentar simplesmente na comparação de um custo marginal com um preço dado, tem de partir da comparação de um custo marginal com uma receita marginal decrescente, uma vez que os aumentos sucessivos de produção só encontram colocação no mercado mediante uma redução do preço ou receita média.

Se voltarmos ao quadro da pág. 181 e considerarmos a já citada produção de 346 unidades, mediante a combinação 2 C + 3 T, que assegura o custo mínimo de 3$35 por unidade, numa situação de concorrência o produtor terá manifestamente interesse em aumentar a sua produção mediante a combinação 4 C + 6 T. Na verdade, assegura-lhe o mesmo custo por unidade e, portanto, perante um preço invariável na venda do produto marginal, o dobro da receita que lhe dava a anterior combinação.

Se, pelo contrário, a situação se aproxima do monopólio, e, portanto, o aumento de oferta só encontra colocação no mercado à custa de uma diminuição do preço, o produtor tem de escolher a combinação em que o custo marginal se equilibre com a receita marginal. Assim, se a produção de 693 unidades só encontra colocação no mercado a um preço inferior à de 346, pode ter que optar por esta última ou procurar uma solução intermédia que, embora com aumento do custo médio, tenha, no entanto, um custo marginal que se equilibre com a receita marginal decrescente.

e) *Análise da produção e programação da empresa*

A análise em termos de produtividade marginal permite determinar com precisão as condições de que depende a posição óptima da empresa do ponto de vista dos custos e da rentabilidade, mas não constitui um instrumento prático que lhe

permita orientar objectivamente e com igual rigor a sua conduta na fixação de volumes de produção e aquisição dos diversos factores. Pode, quando muito, ser um elemento orientador na concepção da empresa e na análise da sua viabilidade no médio e longo prazo.

Os programas de produção são, normalmente, traçados por homens práticos, com dados colhidos na administração diária da empresa e em face das perspectivas do mercado, e comportam sempre um certo grau de incerteza, perante o qual se decidem na escolha das diversas soluções que se apresentam como possíveis (1).

A possibilidade de determinar por forma objectiva, em face desses dados, a política de produção no curto prazo, e até a de, em alguns casos, empregar meios mecânicos para definir os correspondentes programas, depende de um certo número de simplificações na análise do equilíbrio da produção, e de algumas considerações práticas.

As mais importantes dessas considerações são as seguintes:

a) A existência de um certo nível de custos fixos que, por isso mesmo, e para se alcançar a combinação óptima, condicionam o emprego dos factores variáveis da produção;

b) O facto de, dentro de certa margem de segurança — correspondente, afinal, ao lucro esperado — os custos variáveis poderem, sem inconveniente, ser considerados como proporcionais à produção;

c) O facto de, igualmente, e até certo volume de oferta, se poder supor uma receita média pràticamente constante — o que corresponde à expectativa de uma relativa estabilidade de preço — e, portanto, uma receita total variando linearmente em função da produção.

---

(1) V. W. Fellner, *ob. cit.*, págs. 214 e segs.

Estas hipóteses simplificadoras que, dentro de certos limites, a empresa pode estabelecer com segurança, são as figuradas no gráfico n.º 15 (1). O eixo horizontal *OX* mede volumes de pro-

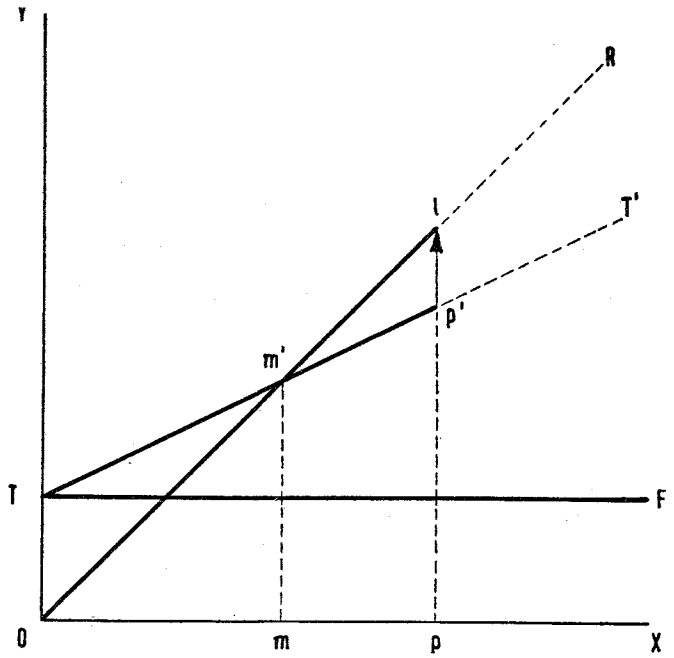


FIG. 15

dução e o eixo vertical *OY* receitas e custos totais; a linha *TF* representa o nível dos custos fixos que não variam com qualquer dos volumes de produção. *TT'* representa a progressão dos custos totais à medida que a produção aumenta de *O* até *OX*. Estes custos totais são constituídos pela soma de *OT* (custos fixos) e a altura, em cada ponto, da linha *TT'* sobre a

(1) A linha *T T'* corresponde a uma simplificação da linha *T* do gráfico de págs. 113, visto que supõe progressão linear do custo total.

horizontal *TF*. Por isso mesmo a linha *TT'* representa, na sua altura em relação à linha *TF* (custos fixos), a progressão dos custos variáveis.

Finalmente, a linha *OR* figura a progressão linear da receita total, à medida que o volume da produção aumenta.

A observação do gráfico põe em destaque os elementos que a empresa tem de levar em conta ao fixar a sua política de produção.

A produção *Om* permite, estritamente, cobrir os custos totais da produção. Na verdade, nesse ponto, receita e custo totais são idênticos, correspondendo à vertical *mm'*. É esse o chamado «ponto morto», de onde se tira o nome geralmente dado aos gráficos deste tipo. Só, portanto, uma produção superior a *Om* pode dar à empresa um lucro, e esse lucro, enquanto se mantiver a progressão linear dos custos totais e da receita total, será tanto maior quanto maior for a produção.

No entanto, esta tem limites marcados por algumas circunstâncias que a empresa tem de ter em conta.

A primeira é a sua capacidade fixa de produção e o ponto em que a hipótese simplificadora da proporcionalidade dos custos variáveis se afasta da realidade o bastante para absorver a «margem de segurança» constituída pela zona de lucro correspondente ao triângulo *m'p'l*.

A segunda é a da manutenção da progressão linear da receita total, com a mesma margem de segurança atrás indicada.

Desta forma, e conhecedora dos níveis dos seus custos e dos limites em que razoàvelmente se pode admitir a proporcionalidade destes e a constância dos preços do produto, a empresa pode orientar a sua produção, sob reserva, porém, de reformar os próprios termos da hipótese, cada vez que as realidades mostrem não caberem as contingências de uma e outra variáveis na margem de segurança correspondente à diferença entre a produção de «ponto morto» e a produção programada.

Esta situar-se-á, na hipótese figurada pelo gráfico, no volume correspondente a *Op* que permite prever um rendimento bruto igual a *pl*, um custo total representado por *pp'* e um lucro de *p'l*. A escolha do ponto *p* como limite da produção obedece à consideração das possibilidades técnicas de aproveitamento da capacidade instalada e à dos limites em que as probabilidades de eventual subida dos custos acima do nível correspondente da linha *TT'*, ou de queda das receitas totais abaixo da linha *OR*, não sejam suficientemente compensadas pela margem de segurança correspondente à distância entre a produção do ponto morto e a produção escolhida — *op*.

CAPÍTULO II

OS FACTORES DA PRODUÇÃO

§ 1.º

Generalidades

4. Elementos e factores de produção

Quando considerada em concreto e nos seus diversos graus, a produção envolve uma variedade de bens materiais e de serviços que, para cada unidade produtora, representam elementos indispensáveis à realização do seu objectivo.

Dentro da sua grande variedade, esses elementos, porém, reduzem-se a um número limitado de categorias, cada uma das quais apresenta, pelo que diz respeito à sua maior ou menor raridade, às condições em que se exerce a sua procura e à formação do seu valor, características próprias. Quer dizer, o estudo do processo produtivo, da forma por que se realiza a combinação dos elementos originais ou intermediários e por que se constituem os respectivos valores nas economias de mercado, tem apenas de considerar um número limitado de categorias — os factores de produção — que para cada unidade de produção em concreto se traduzem depois em bens materiais e serviços da mais variada natureza.

Encarados sob o ponto de vista da formação dos seus valores e da maneira por que se realiza a adaptação dos meios raros às necessidades em bens finais, os factores de produção têm sido, desde as origens da economia clássica, divididos, umas vezes em três, outras vezes em duas categorias.

A enumeração mais corrente é a que considera as três

categorias de Natureza (por outros designada Terra), Trabalho e Capital.

A primeira compreende, evidentemente, apenas os elementos naturais raros e que constituem a base económica da produção, visto que os que têm a condição de bens livres não são objecto de uma procura específica nem influem directamente na formação dos valores: são condições da produção, mas não factores que tenham de ser considerados na respectiva teoria.

O segundo factor — o Trabalho — é constituído precisamente por esse esforço específico, destinado a vencer, na medida do possível, a raridade relativa dos meios, quer dizer, a dar aos bens económicos naturais a aplicação mais conveniente a uma ordenada satisfação das necessidades. É, em suma, o esforço do homem indispensável para vencer aquela raridade. Extremamente simples nas economias primitivas, tornou-se, com a divisão do trabalho e a especialização de funções, cada vez mais complexo, porque esses fenómenos aumentaram a interdependência dos homens na sua vida económica e determinaram a formação de processos através dos quais as diversas actividades especializadas se conjugam para a produção global mais conveniente.

Finalmente, o terceiro factor considerado — o Capital — é um factor derivado e foi, desde o princípio da teoria clássica, definido como o conjunto de produtos do trabalho humano cuja utilidade é apenas indirecta, visto que depende inteiramente da medida em que são necessários ou convenientes para a produção de bens finais.

Sendo um resultado do trabalho humano, supõe que o empregado na sua produção não teve como resultado imediato o consumo ou satisfação de necessidades, antes representou um esforço que, não criando imediatamente bens consumíveis, se realizou apenas na expectativa de os tornar, no futuro, mais abundantes.

O capital pode, pois, ser genèricamente referido como conjunto de bens intermediários que, em cada momento, estão

envolvidos no processo de produção e conferem a esta o carácter de um fluxo contínuo de bens, capaz de manter num determinado nível a existência da comunidade.

Teríamos, assim, três factores de produção: os elementos naturais, o trabalho e o capital.

A par desta classificação tripartida, outras se puderam formular, reduzindo a duas essas três categorias. A primeira, considerando o carácter derivado do capital e postulando que os problemas específicos que lhe dizem respeito derivam apenas do sistema jurídico de apropriação dos bens intermediários que o constituem, tem apenas como factores de produção a natureza e o trabalho, para concluir que, sendo aquela um dado cuja maior ou menor raridade não depende do esforço humano, só o trabalho pode, afinal, ser considerado como fonte da produção e base dos valores.

A outra classificação bipartida, pelo contrário — considerando que o elemento natural não tem, independentemente do trabalho humano, qualquer valor para a produção, a não ser nas economias de tipo extremamente simples e que, pelo contrário, nas economias evoluídas a própria terra carece, para ser aproveitada, de uma prévia incorporação de trabalho e depois, como qualquer capital no sentido técnico, de ver o seu potencial de produção permanentemente reconstituído—enuncia, apenas, dois factores: o capital, que abrange aquilo que na classificação tripartida tradicional era designada por terra, e o trabalho.

É esta, como sabemos, a classificação de que parte John Bates Clark nas suas teorias da produção e da distribuição.

A primeira classificação bipartida, considerando o capital um factor puramente derivado, tem de incorporá-lo, ou no elemento natural, ou no trabalho. Mas isso corresponde a ignorar deliberadamente que, em qualquer «sistema», ele apresenta, quer do ponto de vista da sua influência na produção, quer, ainda, do da sua formação — essencial para o desenvolvi-

mento das economias — problemas próprios, que não podem reduzir-se aos do mero aproveitamento da terra ou da simples acção do trabalho. Quando se quisesse incluí-lo em um ou outro destes factores e em relação a qualquer «sistema», a análise desses problemas obrigaria, por isso, a distinções e análises parciais que desmentiriam a pretendida simplificação.

Sem negar, por isso, que o capital seja um factor derivado, há-de reconhecer-se que tem características próprias: desempenha, na produção das economias evoluídas, um papel específico.

A simplificação de Clark é legítima para a análise teórica da combinação de factores e do comportamento das unidades de produção, numa palavra, para a formulação das teorias da produção e da empresa. No entanto, quando se considera a formação dos valores dos diversos factores de produção, o problema da terra apresenta aspectos particulares, como o da renda, que diferem acentuadamente dos problemas da formação, acumulação e remuneração do capital.

Ùltimamente, alguns economistas têm procurado formular outras classificações dos factores de produção. Entre essas tentativas merecem menção as de Bernard Lavergne e Lewis Maverik.

As duas tentativas caracterizam-se pela preocupação de fazer entrar, na enumeração dos factores, elementos concretos da produção, fazendo depender a classificação de diferenças técnicas existentes entre esses elementos.

Lavergne distingue dois factores fundamentais: a *empresa* e a *poupança,* para considerar depois que, uma vez constituída a empresa, esta põe em acção factores concretos divididos em duas categorias: os fixos e os móveis. Estes últimos são divididos em três subcategorias: as matérias-primas, as máquinas e utensílios e a força de trabalho ([1]).

([1]) Bernard Lavergne, *L'hégémonie du consommateur,* Paris, 1958, e, ainda, do autor, *Uma tentativa de renovação da ideia corporativa,* Lisboa, 1962, págs. 21 e segs. e 52 e segs.

Maverik, no fundo com a mesma preocupação de Lavergne, distingue seis categorias, por divisões operadas nas três correspondentes à classificação tradicional, e acrescenta-lhes uma outra: os fornecimentos. Considerando como primeiro factor o homem (que, de uma maneira geral, corresponde à categoria tradicional «trabalho»), distingue a acção do empresário e o trabalho dos empregados; na terra, faz a distinção dos elementos imperecíveis e dos elementos perecíveis, ou seja, a riqueza mineral; no capital, distingue o capital líquido e os equipamentos, ou capital fixo. Finalmente, considera uma nova categoria — os fornecimentos — constituídos pelo *stock* de bens intermediários de que a empresa tem que dispor para iniciar a sua produção (1).

Não parece que qualquer destas tentativas de renovar ou completar as classificações clássicas se possa considerar fundada e útil para a análise dos fenómenos da produção.

Os factores fundamentais de Lavergne podem representar, numa certa concepção doutrinal, os elementos motores da economia, mas não têm, por si, projecção directa na análise teórica da produção. Por outro lado, a classificação dos factores concretos em fixos e móveis, condu-lo a incluir na mesma categoria — a dos móveis — elementos tão diversos, na sua natureza e nas condições da sua remuneração, como os maquinismos, as matérias-primas e o trabalho.

Tanto assim é que, ao estudar as remunerações dos factores, Lavergne regressa pràticamente à classificação tripartida (2).

A classificação de Maverik, para além de uma subdivisão mais ou menos fundada dos factores tradicionais, pretende criar uma outra categoria: a dos fornecimentos.

A confusão entre factores de produção e elementos con-

(1) V. *Production et facteurs de production*, «Revue d'Economie Politique», 1960, n.º 1, págs. 99 e segs.

(2) V. do autor, *ob. cit.*, págs. 53 e segs.

cretos da actividade da empresa, leva-o, afinal, na categoria *capital*, a distinguir, por um lado, capitais fixos e, por outro, capitais monetários, quando nas economias de mercado todos os capitais têm, como qualquer bem, uma expressão em moeda. Por outro lado, os fornecimentos correspondem aos capitais circulantes, fazendo, porém, deles uma categoria à parte, sem consideração pelo facto de todos os problemas relativos à formação do capital se apresentarem com uma inegável unidade.

Em suma, o estudo dos factores de produção, da formação do seu valor e das combinações produtivas pode fazer-se com mais clareza na base do critério clássico, em qualquer das suas modalidades, do que na das classificações a que nos temos vindo a referir.

5. Os factores de produção nas economias de mercado e nas economias planificadas

a) *Os factores de produção nas economias de mercado*

As classificações de factores de produção mais frequentemente seguidas têm, pois, a sua origem na teoria clássica e, portanto, na consideração dominante de um sistema de economia de mercado.

Foi em função das condições em que se formam os respectivos valores e se realizam as trocas de bens e serviços intermediários, que se agruparam, nas categorias referidas, os factores de produção.

A terra assumia, em virtude da sua crescente raridade em relação às necessidades, um valor específico que não era fruto do trabalho humano, mas consequência, apenas, dos diferentes custos dos produtos que de umas ou de outras terras se obtinham.

Daí nasceu a teoria da renda, considerada, não um elemento do custo de produção pròpriamente dito, mas um benefício diferencial que auferiam os que para a produção dispunham de terras cuja fertilidade proporcionava um menor

custo a produtos vendidos, no entanto, a um mesmo preço de mercado.

O trabalho disponível dependia, por um lado, da população e, por outro, da forma por que, nesta, as funções se especializavam relativamente às exigências de uma produção cada vez mais complexa em diversidade de produtos e em variedade de actividades intermediárias.

Sendo objecto de uma procura que dependia das iniciativas dos empresários, dava lugar à constituição de mercados em que se formavam os respectivos preços — os salários — cujo pagamento fazia parte do processo de distribuição do produto global. O equilíbrio desses mercados era, portanto, função, por um lado, de factores demográficos e, por outro, das iniciativas dos empresários e do valor final da produção.

O capital provinha da poupança, isto é, da abstenção do consumo imediato dos valores produzidos, e permitia aos que a praticavam uma acumulação de bens intermediários por virtude da qual era possível promover a melhoria técnica da produção e o aumento futuro do seu rendimento. Os valores não consumidos poderiam ser directa ou indirectamente aplicáveis ao aumento da produção, mas, em qualquer caso, a abstenção do consumo que estava na sua origem e o aumento de produção que permitia, justificavam a atribuição, a essa massa de valores não consumidos, de um lugar específico no processo de produção e a formação, também em mercados próprios, de um preço para o seu uso — o juro.

b) *Os factores de produção nas economias planificadas*

A concepção clássica dos factores de produção corresponde, naturalmente, às condições em que a conjugação desses factores se realiza no sistema de economia livre ou de mercado. Quando se encara um sistema de economia de direcção central total ou de economia planificada, o problema põe-se de maneira diferente.

Na verdade, em teoria, num tal sistema o problema da conjugação dos factores de produção é, essencialmente, um problema técnico, e o cálculo económico através do qual se realiza a ordenação do emprego dos factores disponíveis numa produção determinada e se estabelecem relações de substituição com outras combinações, não podendo ser feito através de um sistema de mercado, há-de ser realizado, por processos próprios, pelas entidades planificadoras. Faltará um sistema de preços a indicar as preferências da procura e é em função de produtividades físicas derivadas de funções técnicas de produção que o emprego dos factores terá de se realizar.

Suprimida a apropriação privada da terra, desaparecerá a renda como encargo da produção. Por outro lado, a formação de capital será apenas dependente da medida em que, nos planos, for reservada uma parte, maior ou menor, a bens instrumentais — sempre objecto de propriedade colectiva.

Porém, na realidade das economias planificadas, o que existe, como se sabe, é um sistema misto de que não foram excluídos os circuitos monetários e em que se mantém um certo lugar para o sistema de preços, embora fortemente condicionado por intervenções do Estado.

Assim se mantém, ainda, uma margem relativamente larga para o trabalho livre, atraído por remunerações mais altas ou mais baixas, segundo os interesses da produção global definidos pelas entidades planificadoras mas, a par disso, se adoptam processos mais ou menos compulsivos através dos quais os responsáveis pelas unidades de produção procuram assegurar-se da mão-de-obra indispensável. A apreciação da eficiência da actividade produtora e das unidades de produção tem de ser feita mediante critérios de valorização de elementos de produção e de produtos que não obedecem a uma regra uniforme (1).

---

(1) V. Alec Nove, *L'Economie Soviétique* (trad. francesa, Paris-Plon, 1963), págs. 328 e segs., e S. Swianiewicz, *Forced Labour and Economic Development*, págs. 22-24 e 160.

A formação do capital é realizada através da produção de bens instrumentais prevista nos sucessivos planos de desenvolvimento e não é condicionada, como na economia de mercado, pelo fenómeno da poupança individual.

Tudo isto levaria a considerar, na economia planificada, o conceito e a classificação dos factores de produção de uma maneira inteiramente diferente da concepção clássica. Seria essa classificação baseada, apenas, em funções técnicas da produção. Não parece, no entanto, que se tenha chegado ainda, na teoria económica soviética, a uma solução pacífica neste ponto.

§ 2.º

O elemento natural

6. A Terra

a) *A Terra como factor de produção*

Do meio natural, só entram no conceito de factores de produção os elementos *raros* ou, o que é o mesmo, aqueles que a natureza faculta em condições de só pelo trabalho se poderem transformar em bens económicos. O primeiro e mais importante desses bens naturais limitados em quantidade é o solo, com as suas possibilidades de espontânea produção de vegetais e sustentação de uma fauna, com o potencial de produção nestes domínios que oferece à acção do homem exercida com técnicas adequadas e, ainda, pelas condições de abrigo e de vida que a sua simples ocupação assegura.

Mas, além das possibilidades de produção agrícola e pecuária, a terra contém elementos do meio inorgânico cada vez mais largamente aproveitados na produção. São os materiais naturais que, não sendo susceptíveis de uma reprodução biológica, se encontram no entanto contidos no solo ou

subsolo e são aproveitados pelo homem graças à sua capacidade inventiva para melhorar as condições de existência. Entre estes materiais naturais, tem lugar predominante a riqueza mineira.

As condições em que se formam os valores da terra, base da produção agrícola-pecuária, e dos materiais naturais não reprodutíveis, são muito diversas, como diversas são as formas por que se encontram institucionalizadas as actividades que a uma e outros dizem respeito.

Foi em relação à terra, no sentido de solo cultivável, que Ricardo formulou a sua teoria da renda e, embora o conceito se tenha generalizado, os fenómenos que esta tenta exprimir têm, no que diz respeito à produção agrícola, características muito próprias.

b) *A terra e a produção agrícola. A renda*

Ao falarmos da terra como factor de produção, distinguindo-a do capital, já sabemos que nos referimos ao seu valor independentemente dos trabalhos que nela se incorporam para a adaptar àquela e para, sucessivamente, melhorar o respectivo rendimento, trabalhos estes que a transformam em capital.

A terra como factor da produção agrícola é, pois, apenas o solo, independentemente de toda a transformação ou valorização que pelo trabalho humano tenha recebido.

Neste conceito *puro* de terra, compreendem-se fundamentalmente, além da terra como base da produção agrícola, a superfície que proporciona ao homem para o exercício da actividade produtora sob qualquer modalidade, ou para a sua própria instalação e existência.

No conceito geral, a terra tem como remuneração específica a renda, que, no entanto, se apresenta como elemento determinante ou determinado em relação ao custo de produção, segundo esta é considerada do ponto de vista micro-económico ou macro-económico.

Para o produtor, num regime de propriedade privada da terra, a renda é, sem dúvida, elemento do custo de produção. O empresário que arrenda uma superfície de terreno para nela realizar actos de produção tem a importância paga ao proprietário como uma das despesas que há-de recuperar com a venda do produto, sob pena de uma rentabilidade negativa. Quando o produtor é o próprio proprietário da terra, tem de contar no seu custo a renda que deixou de receber por não arrendar a outrem o seu imóvel, o que os economistas anglo-saxónicos designam por «oportunity cost».

É considerando a produção e a economia nos seus aspectos globais, que o problema do carácter específico da renda se põe. Há que determinar se o rendimento que o titular da terra obtém pelo seu uso é um elemento do custo de produção ou exprime apenas a diferença entre o custo efectivo suportado pelo produtor e o preço por que o produto é vendido no mercado.

É esta última a concepção de Ricardo e a que, com variações mais ou menos extensas, está na base das concepções da renda como atributo específico da terra. A renda derivava apenas da diferença de fertilidade das terras que era necessário pôr em cultura para satisfazer as necessidades de uma população crescente, quando, por outro lado, o preço dos respectivos produtos era uniforme e se fixava, nos mercados em concorrência, num nível correspondente ao custo da produção das terras menos férteis ou, como se veio a chamar depois, das terras marginais. Estas não obtinham mais que o necessário para cobertura dos seus custos, e eram as terras de maior fertilidade que auferiam aquele benefício suplementar.

A renda era, assim, um rendimento diferencial resultante dos desiguais custos de produção de bens vendidos no mercado a preço único.

Sem falarmos, porém, na tão discutida ordem de cultura das terras que Ricardo tomou como um dos postulados básicos da sua teoria, não foi possível demonstrar que a renda,

como a definiu Ricardo, fosse atributo exclusivo da terra. Em quaisquer bens finais ou intermediários pode haver, para os respectivos produtores ou possuidores, diferenças de custo que, perante a unidade de preços do mercado, lhes assegurem um benefício diferencial.

A mesma situação pode derivar de condições de localização, quer na terra destinada à produção agrícola, quer em qualquer outra aplicação que lhe seja dada.

Por outro lado, não pode afirmar-se que a renda da terra tenda a crescer progressivamente, ao passo que as outras situações semelhantes são temporárias pelo desaparecimento das condições especiais dos beneficiados, em virtude da concorrência que estimulará os produtores marginais a utilizar técnicas que os ponham, em produtividade, ao nível dos produtores trabalhando a menor custo. Esta possibilidade não é ilimitada e, na realidade dos mercados, criam-se sempre situações de renda do produtor. Por outro lado, a técnica pode vencer a diferença de fertilidade das terras, que é, aliás, um conceito relativo, em grande parte dependente da produção a que as diversas parcelas do solo são aplicadas.

Uma terra pouco fértil na produção de um determinado bem pode mostrar-se altamente produtiva quando aplicada a uma exploração diferente.

Tomada no seu sentido geral, a terra apresenta-se, como os outros factores de produção, como um elemento raro relativamente às necessidades, e a formação do seu valor pode explicar-se em função do rendimento marginal que assegura às diversas combinações produtivas que a requerem e do valor dos bens finais que delas resultam.

A lei das proporções definidas pode, pois, aplicar-se à exploração da terra, como a qualquer outra forma de produção. Se, por exemplo, dispondo de certa quantidade de trabalho, o produtor verifica que um aumento da área de terra cultivada lhe dá, sem alteração daquele elemento, um suplemento de produção maior do que o que teria se, mantendo aquela área, aumentasse o trabalho incorporado, desenvolverá natural-

mente uma procura de terra até ao limite de preço que corresponder ao aumento de produto marginal que dela espera.

O valor da terra em uma dada combinação é, assim, para o produtor, função da quantidade de trabalho de que dispõe e do respectivo custo. Porém, como a terra, do mesmo modo que o trabalho, não tem apenas uma aplicação possível, mas várias, e é por isso objecto de uma procura com diversas origens, o produtor tem de enfrentar a concorrência de outras procuras, determinadas, como a dele, pelo rendimento marginal esperado; evidentemente, estará disposto a pagar um maior preço aquele produtor para o qual esse rendimento for mais elevado.

A terra tem, assim, um valor independente das diferenças da sua fertilidade para uma mesma produção; esse valor estabelece-se em função da sua raridade e do rendimento marginal que na sua melhor aplicação pode assegurar.

Numa economia não monetária, em que a propriedade privada da terra não existisse, o princípio seria igualmente aplicável, visto que tinha de ser considerado na distribuição da terra disponível pelas diversas aplicações ou culturas que pudessem ser-lhe dadas; essa distribuição teria de ser feita em função do produto físico marginal esperado de cada combinação e da utilidade marginal dos produtos obtidos.

Pode concluir-se, assim, que a formação do valor da terra como factor de produção não se distingue fundamentalmente da dos outros [1]; simplesmente, a terra não é susceptível de, em quantidade oferecida, reagir ao preço como reagem os outros factores; quer dizer, a sua oferta tem uma elasticidade muito limitada, mas não pode dizer-se que seja em absoluto fixa, visto que as modificações das técnicas e as diversas aplicações de que é susceptível podem efectivamente tornar variável

---

[1] V. Samuelson, *ob. cit.*, págs. 536 e segs. e Gustav Cassel, *Economia Social Teórica* (trad. espanhola, Madrid, 1941), págs. 281 e segs.

a parte relativa do elemento natural *terra* nas diversas produções.

Em resumo, na expressão genérica de renda da terra compreendem-se elementos que têm lugar próprio na teoria geral dos preços, como:

— a renda intramarginal, ou diferença entre o valor de mercado da terra determinado pelo seu rendimento marginal e o seu rendimento total nas combinações em que é utilizada;
— rendas diferenciais, provenientes do custo de produção mais baixo que algumas terras asseguram a uma produção dada e que têm exactamente a mesma natureza das rendas de produtor resultantes da formação, no mercado, de um preço único para bens produzidos a custos diferentes;
— rendas de situação, ou valorização de certas superfícies em virtude da sua localização relativamente a centros de habitação ou de utilização dos bens que são susceptíveis de produzir.

7. Os materiais naturais

a) *Riqueza mineira*

Além da superfície cultivável ou susceptível de ocupação útil, a terra oferece bens materiais não reprodutíveis que constituem depósitos, em quantidades finitas, de matérias utilizáveis para a produção. Esses materiais naturais são constituídos essencialmente pela chamada riqueza mineira, que compreende numerosas matérias-primas e subsidiárias com que o homem produz grande parte dos bens instrumentais de que carece, como os metais e os combustíveis.

A quantidade de materiais naturais existente na terra não pode ser aumentada. São, no entanto, susceptíveis de aumento,

do ponto de vista económico, na medida em que trabalhos de prospecção e pesquisa, por vezes extremamente custosos, os vão tornando conhecidos, e que técnicas de exploração de depósitos ou jazigos assim descobertos permitem a sua extracção a custos, em mão-de-obra e capital, inferiores ao rendimento que asseguram às combinações produtivas que os utilizam.

No entanto, o carácter finito da riqueza mineral conduz à necessidade de, na sua exploração, ter em conta, não apenas as necessidades actuais, mas também as futuras. Por isso, quase sempre a limitação dos jazigos conhecidos em cada momento conduz a uma política, muitas vezes imposta pelos Estados, tendente a ordenar devidamente a extracção, por forma a evitar o seu rápido esgotamento em satisfação de necessidades imediatas de intensidade menor que as que no futuro seriam desta forma sacrificadas.

Essa preocupação do bom aproveitamento da riqueza mineral justifica um constante trabalho de investigação e aperfeiçoamento das técnicas para realizar trabalhos de prospecção e pesquisa de novos depósitos, e a substituição dos materiais existentes em quantidade mais limitada por outros mais abundantes — especialmente por materiais reprodutíveis ou por fontes de energia que constituam aproveitamento de forças permanentes da natureza.

b) *A formação do valor dos materiais naturais*

No curto e médio prazos, a escassez relativa dos materiais naturais depende da importância das existências minerais conhecidas e do tempo calculado para a sua extracção total.

O preço depende do custo, em capital e trabalho, da respectiva extracção, e do rendimento marginal que asseguram às combinações produtivas que os requerem. A diferença entre o custo e o preço constituiria o valor do elemento natural neles contido, expressão do valor *puro* do material. Assim, pode dizer-se, em relação aos depósitos mineiros, ainda mais seguramente que em relação à terra agrícola, que este elemento natu-

ral, como factor de produção, nos aparece, de facto, como um capital, visto que quando é utilizado na produção supôs já uma forte incorporação de trabalho em prospecções e pesquisas, abertura de minas e seu equipamento, etc., sem os quais não teria qualquer possibilidade de utilização.

A oferta dos materiais naturais e a respectiva elasticidade são determinadas pelas condições próprias destes bens e, particularmente, pelas duas que acima se enunciam como causas da sua escassez relativa. Numa economia de mercado, o possuidor de uma mina não pode fazer a extracção imediata de todos os materiais que ela contém. Há-de organizar a exploração segundo um plano e tendo em conta um *tempo* para a extracção total que depende, não apenas de condições técnicas, mas também de factores de ordem económica.

A exploração é feita, na verdade, com maior ou menor intensidade dentro das possibilidades técnicas, e em função, não apenas do preço que os materiais podem obter imediatamente no mercado, mas também na dos seus possíveis preços futuros. Uma exploração intensiva e ambiciosa pode produzir, pelo aumento de oferta, uma baixa de preço, ao mesmo tempo que o rápido esgotamento a que tal orientação conduziria traria consigo a elevação dos preços num prazo mais ou menos curto.

A exploração terá de ter em cada momento em conta a comparação entre o preço actual do minério e o valor actual dos seus possíveis preços futuros. Se estes últimos excedem aquele em tal medida que, mesmo com o desconto do tempo ou espera, se lhe mostram superiores, o produtor moderará a extracção, limitando portanto a oferta imediata.

Pelo contrário, se não previr valorizações futuras, fará extracção mais activa para mais depressa recuperar o capital investido e realizar o valor total do jazigo. A esta consideração dos preços há que juntar a dos custos da extracção, que podem ser, por tonelada extraída, maiores ou menores conforme a intensidade da exploração.

A elasticidade de oferta dos materiais naturais é, assim,

função, por um lado, do custo—em que se compreendem, além dos encargos de extracção, despesas, por vezes elevadíssimas, de prospecção e pesquisa — visto que em cada momento o valor puro do minério se define pelo excesso do preço sobre esse custo, e, por outro, da comparação entre este excedente e o valor actual dos que, no futuro, poderão, segundo as previsões, verificar-se. É esta comparação que determina o ritmo de extracção dentro das possibilidades técnicas e que domina, portanto, a elasticidade da oferta.

Dentro do condicionalismo resultante do facto de constituírem quantidades fixas de bens que são extraídos em tempo mais ou menos longo, o preço dos materiais naturais obedece às mesmas leis que os dos outros factores de produção. No entanto, pela desigualdade do custo de extracção entre jazigos idênticos e pelas diferenças de localização relativamente aos mercados, estes materiais dão muito frequentemente lugar à formação de rendas diferenciais e de situação. Por outro lado, muitas vezes constituem monopólios naturais ou quase naturais, pelo que o produtor tem geralmente em conta o efeito da sua oferta sobre o preço. Por isso, o aproveitamento desta riqueza é cada vez mais frequentemente feito com intervenção do Estado, que geralmente a define como seu monopólio, explorável directamente ou em regime de concessão.

Neste sistema de exploração, o Estado procura, através das condições da concessão e de regimes tributários especiais, reservar para a comunidade o valor puro da riqueza mineira, a parte desta que não pode, na sua última expressão, ser atribuída, directa ou indirectamente, ao trabalho humano, ao mesmo tempo que assegurar um ritmo de extracção conveniente aos interesses económicos gerais considerados a longo prazo ([1]).

([1]) V. Gustav Cassel, *ob. cit.*, págs. 297 e segs.

§ 3.º

O trabalho

8. O conceito económico de trabalho

a) *O trabalho e a produção*

No sentido económico, trabalho é todo o esforço consciente e racional do homem determinado pelo objectivo de criar utilidades.

Se a vida económica é caracterizada pela adaptação, mediante técnicas adequadas, de meios raros a uma ordenada satisfação de necessidades, o esforço para essa adaptação supõe uma realização consciente.

Isso distingue a energia assim despendida das resultantes de outras forças, como as naturais, em que se inclui a energia animal.

A apreciação do trabalho como factor de produção não reveste apenas aspectos quantitativos, mas também qualitativos; o trabalho disponível para a produção não é pura expressão do número de trabalhadores disponíveis, nem sòmente do tempo por que exercem o trabalho, mas também da intensidade e aplicação com que se desenvolve e da maneira mais ou menos esclarecida — quanto aos seus objectivos e respectivas exigências — por que é prestado.

Por isso mesmo, este factor de produção suscita uma série de problemas de ordem muito variada, todos ligados ao facto de ser um esforço humano inseparável da pessoa que o presta.

Não é possível estudar os problemas do trabalho, considerando-o apenas como esforço individual, visto que a divisão do trabalho e a solidariedade dela resultante fazem que os fenómenos que lhe dizem respeito tenham necessàriamente o carácter de fenómenos sociais.

Pode por isso dizer-se, ao encarar a produção no seu

aspecto global, que o trabalho, energia consciente e criadora de que ela depende, é função de uma série de factores da mais variada ordem e que, quando encarados do ponto de vista das suas origens e dependências, nos levam necessàriamente à consideração de aspectos micro-económicos e de problemas humanos cuja projecção no aspecto macro-económico depende das estruturas económicas e sociais.

A quantidade de trabalho disponível é, em primeiro lugar, dependente da população, não apenas no seu puro aspecto quantitativo, mas também no da sua composição. A distribuição da população por sexos, por idades, por especializações profissionais, o seu maior ou menor vigor e desenvolvimento intelectual, têm influência na capacidade do conjunto para desenvolver a produção.

Mas, com a divisão do trabalho, as funções em que o esforço global se subdivide são da mais diversa natureza e a maneira por que se estabelece a coordenação dessas funções e se criam, entre os que as prestam, relações de ordem económica, influi necessàriamente no rendimento do conjunto.

Por isso, a análise dos problemas da divisão do trabalho, da maneira por que é prestado, das relações entre empresa e trabalhador, da duração do trabalho, das remunerações e rendimentos que assegura, é essencial para se fazer uma ideia precisa dos problemas relativos a este factor de produção e se poderem definir as políticas tendentes a melhorar o rendimento global.

Políticas que, por exemplo, visassem apenas aspectos quantitativos da população, ou sòmente problemas relativos aos aspectos individuais do trabalho, ou ùnicamente os que dizem respeito à sua remuneração, estariam sujeitas, pelas reacções dos outros, a alcançar resultados muito distantes dos visados.

b) *O carácter penoso do trabalho*

Embora a necessidade de trabalhar para subsistir seja condição natural do homem, associa-se sempre ao conceito de

trabalho a ideia de um esforço penoso, contrário às suas naturais tendências.

Esse carácter penoso do trabalho tem sido atribuído a várias causas, como, entre outras, a monotonia e invariabilidade de tarefas resultantes da especialização crescente, a sua duração excessiva, geradora de fadiga, a mecanização que dissocia, sobretudo no trabalho de execução, a consciência do trabalhador da função que está exercendo, etc.

De uma maneira geral, pode dizer-se que o trabalho é penoso pelo seu carácter *necessário* que obriga o homem a exercer um esforço não livremente concebido, antes determinado pelas exigências da sua subsistência material. Isso explica que esforços iguais, prestados em condições diversas, sejam ou não trabalho no sentido económico, quer dizer, sejam ou não penosos (1).

Embora se possa dizer que o exercício de uma certa actividade é indispensável ao bem-estar espiritual e à felicidade do homem, o asserto só é inteiramente exacto quando essa actividade seja a expressão da sua liberdade espiritual e do seu espírito criador, com independência de limitações materiais.

Dessa necessidade de trabalhar para viver, que limita a livre expansão e prossecução das preferências e aspirações humanas, deriva o carácter penoso do trabalho como factor de produção.

Isto não significa que outras circunstâncias não possam aumentar ou atenuar o sacrifício que o trabalho necessàriamente importa, pela natural tendência do homem para o descanso e gozo da vida ou para o exercício de activi-

---

(1) O esforço de dois caçadores que desenvolvem juntos esta actividade — um por simples desporto, que pratica em utilização do tempo que a sua vida profissional lhe deixa livre, e outro que, mediante certo salário, o acompanha e guia na zona de caça — pode ser, do ponto de vista muscular, inteiramente igual e provocar em um e outro igual fadiga fisiológica; no entanto, só o do segundo é verdadeiramente trabalho, porque constitui uma actividade profissional de que depende a sua subsistência.

dades que a sua imaginação ou fantasia possa sugerir. Assim, a maior ou menor duração do trabalho, a frequência de períodos de descanso de que seja cortado, o ambiente em que seja exercido, podem fazer com que o esforço individual seja mais ou menos penoso, com que o trabalhador aceite mais ou menos fàcilmente a necessidade de trabalhar para poder viver.

O mesmo se dirá da maior ou menor adaptação do trabalho exercido às condições físicas e mentais de quem o presta e, ainda, do grau de consciencialização em que este se encontre sobre a importância do esforço desenvolvido do ponto de vista técnico ou social.

Por fim, e para citar apenas as mais importantes causas do grau maior ou menor de penosidade do trabalho, deve notar-se que ele é também influenciado pelas condições em que assegura a quem o presta uma participação no produto global, quer dizer, pela sua remuneração.

Todos estes factores dependem de aspectos institucionais, mas a resolução dos problemas que lhes dizem respeito nunca conseguirá eliminar inteiramente o carácter penoso do trabalho que toma, assim, em certa medida, um aspecto irredutível.

c) *As diversas formas de trabalho*

Do trabalho como factor de produção podem fazer-se várias classificações, todas elas com interesse para a análise do seu valor económico e para a definição das políticas que lhe dizem respeito.

Segundo o seu papel no processo de produção em regime de divisão do trabalho, isto é, segundo as funções que no complexo da produção e seu desenvolvimento desempenha, pode fazer-se a distinção entre o trabalho de *invenção*, o de *direcção* e o de *execução*, ou, ainda, numa pormenorização maior, intercalar entre os dois últimos o trabalho de *organização*.

O trabalho de *invenção* tem por objecto a descoberta de novos bens para satisfazer as necessidades humanas, ou de

novas combinações e processos técnicos para obter, em condições mais económicas, bens já conhecidos. Esta forma de trabalho teve muitas vezes base puramente empírica: um acaso no exercício de uma profissão, o espírito mais ou menos observador ou imaginoso do homem afectado ao exercício de determinada função, estiveram muitas vezes na base de algumas descobertas de interesse para a produção.

Cada vez mais frequentemente, porém, como já se notou (1), o trabalho de invenção se baseia na investigação científica e esta, de puramente desinteressada, passa, em certos sectores, a ser estimulada pelas necessidades da produção.

Toma, assim, o aspecto de uma actividade interessando à vida económica, cujos problemas directamente visa, que é objecto de uma remuneração específica e dá origem a especializações cada vez mais acentuadas. As grandes unidades produtoras, ou mantêm serviços de investigação visando o aperfeiçoamento das suas técnicas, ou remuneram de maneira especial as actividades de instituições que visam aqueles fins.

O trabalho de *direcção* tem como objecto assegurar a coordenação dos esforços individuais, necessária à boa ordem geral da empresa. Decide sobre o volume da produção, as técnicas a adoptar, os investimentos a fazer, as combinações produtivas mais convenientes, as condições de aquisição de factores, as intervenções nos mercados de compra ou de venda, etc. Cabe-lhe a iniciativa da produção, com a respectiva responsabilidade, e o poder último de decisão sobre os diversos actos em que a vida da empresa se traduz.

Embora esteja compreendido no trabalho de direcção, quando tomado este no seu sentido mais lato, o de *organização* pode, com a crescente complexidade e dimensão das empresas e a multiplicidade dos problemas que dizem respeito à sua vida interna, constituir uma categoria especial. Na verdade, dali

(1) Vol. I, pág. 92.

tem resultado um número crescente de problemas internos das unidades de produção, pela necessidade de ordenar funções cada vez mais diferenciadas e técnicas cada vez mais complexas, por forma a assegurar a unidade e harmonização dos seus diversos elementos em vista do objectivo comum.

Essas funções de coordenação revestem aspectos técnicos, psicológicos e humanos que são objecto de estudos especializados cada vez mais frequentes e de funções, especializadas também, dentro da empresa. Porque não lhe cabe a iniciativa da vida geral desta, nem a sua responsabilidade, mas apenas — com técnicas próprias — assegurar o ordenamento interno dos diversos elementos dentro dos objectivos definidos pela direcção, o trabalho de *organização* toma uma certa autonomia e pode considerar-se uma categoria diferenciada das demais.

Finalmente, o trabalho de *execução* pode realizar-se em diversos níveis de ordem técnica e ser mais ou menos qualificado, mas caracteriza-o, de uma maneira geral, a dependência em que está do de direcção e organização e o facto de consistir na realização concreta dos trabalhos especializados em que a produção se traduz (1).

Sob o ponto de vista da técnica de execução, distingue-se tradicionalmente o trabalho manual do trabalho mecânico.

No primeiro, domina o esforço muscular do homem, embora a maior parte das vezes com o auxílio de bens instrumentais simples — ferramentas, na designação corrente — que no entanto não fazem mais que tornar mais fácil aquele esforço. O trabalho manual depende inteiramente, em suma, da energia fornecida pelo esforço humano.

O trabalho mecânico põe em funcionamento, vigiando-o e condicionando-o devidamente, máquinas que, accionadas por

---

(1) V. L. Baudin, *Traité d'Economie Politique*, vol. I, págs. 542 e segs.

fontes não humanas de energia — a energia animal, as forças naturais como o vento ou as correntes de água, a energia térmica ou eléctrica, etc. — asseguram a execução material de certas operações com o mínimo de esforço muscular.

Todo o desenvolvimento das técnicas tem visado a mecanização crescente da produção e, sobretudo, a diminuição do emprego da energia muscular do homem, e levanta, dos pontos de vista da dimensão e organização das empresas, da especialização do trabalho e dos aspectos institucionais que lhe dizem respeito, grande número de problemas que são objecto de constante revisão.

Interessa cada vez menos à teoria económica da produção a distinção entre trabalho intelectual e trabalho muscular.

Na verdade, aquele, quando não entra nos domínios da pura especulação do espírito, visa sempre determinados objectivos económicos, e no trabalho de execução, por virtude da evolução das técnicas, o lugar do esforço intelectual é cada vez maior.

9. Condições técnicas do trabalho

a) *A divisão do trabalho*

Nas suas diversas formas, a divisão do trabalho apresenta-nos aspectos que podem dar lugar a apreciações contraditórias ou opostas, porque, se por um lado aumenta o seu rendimento, por outro reduz a sua mobilidade, criando elementos de rigidez da oferta que dificultam a adaptação desta às necessidades que a própria técnica vai tornando diferentes. Como todo o progresso técnico, se aumenta o rendimento material da produção, gera uma dificuldade crescente na conjugação dos elementos especializados de que ela depende.

Este aspecto contraditório, quanto aos seus efeitos, da divisão do trabalho, manifesta-se em todas as modalidades que o fenómeno reveste.

A divisão social ou profissional do trabalho corresponde à especialização segundo ramos de produção que apresentam características semelhantes e requerem aptidões e conhecimentos profissionais semelhantes também. A esta forma de divisão do trabalho vem a corresponder a formação de categorias sociais diferentes, muitas vezes concorrentes, e, em certas circunstâncias, porventura opostas.

Mas, com o desenvolvimento da produção e das técnicas a divisão social do trabalho tende a ser cada vez mais influenciada pela formação de empresas especializadas em dadas formas de produção, cada uma delas integrada por categorias profissionais e sociais diferentes e mais ou menos bem definidas que podem ser comuns a vários ramos de actividade.

Dá-se, entre a divisão social e a divisão técnica do trabalho, como que uma intercompenetração que cria nas relações sociais uma dupla fonte de condicionamento. Por um lado, a dependência, em que os participantes em certa unidade de produção se encontram, dos resultados e da posição desta no conjunto, cria entre eles laços de solidariedade. Por outro lado, a semelhança e existência de relações de substituição entre actividades tècnicamente especializadas que se exercem dentro de vários ramos de produção, criam relações e tensões profissionais que têm relevância do ponto de vista geral e estão na base de não poucos problemas de ordem social.

É principalmente a divisão técnica do trabalho que interessa à teoria pura da produção, porque dela depende, na verdade, e de uma maneira geral, por um lado a produtividade do trabalho e por outro a maior ou menor fluidez da sua oferta nos mercados respectivos.

Sob o primeiro ponto de vista pode dizer-se que as vantagens da divisão técnica do trabalho são, afinal, redutíveis às três que o velho Adam Smith tinha mencionado: o maior adestramento pessoal, o maior rendimento pela eliminação das perdas de tempo na passagem de uma para outra tarefa, a possibilidade do emprego de máquinas que, por maiores que sejam

os aperfeiçoamentos da técnica, realizam operações sempre mais simples do que as funções que o homem, com a sua iniciativa e poder de invenção, pode em diversos níveis desempenhar.

No entanto, a estas vantagens, que, do ponto de vista do rendimento tomado apenas no seu aspecto material, parecem inegáveis, correspondem necessàriamente alguns inconvenientes ou alguns problemas, em certo modo redutíveis ao quadro traçado por Sismondi. Tudo o que depois dele se tem escrito acerca dos chamados problemas humanos do trabalho na produção mecanizada dos nossos dias, não é senão o desenvolvimento, à luz da própria evolução das técnicas, dos problemas que ele levantara.

Sem dúvida alguma, a divisão técnica do trabalho tem como resultado uma maior rigidez na respectiva oferta, considerada tanto do ponto de vista individual como do global.

A produção adapta-se a uma certa forma de ordenação do trabalho especializado, e o homem que se adestrou numa modalidade e nela adquiriu, como factor de produção, uma determinada eficiência, sofre, como contrapartida dessa valorização, relativa incapacidade, ou pelo menos dificuldade, em corresponder de maneira satisfatória à procura de outras formas de trabalho.

O trabalho perde, assim, como factor de produção, homogeneidade, e o ajustamento da oferta à procura dá lugar a diferenças de valor que a concorrência e o fenómeno da substituição muitas vezes não corrigem em tempo social e humanamente aceitável.

Por outro lado, e no aspecto humano, pode apontar-se sem dúvida à divisão técnica do trabalho o inconveniente de ser um elemento de diminuição intelectual e espiritual do homem. Limitado à obsessão de uma tarefa, por vezes extremamente simples, que absorve a sua actividade, é atingido por uma espécie de mecanização do espírito que o incapacita para abranger aspectos mais largos da vida humana e social que, no entanto, são relevantes para a coesão do todo.

É certo que este inconveniente da divisão técnica do trabalho pode ser atenuado, ou, mesmo, inteiramente compensado na medida em que o maior rendimento da produção que a especialização supõe permita ao homem dispor de tempo livre e rendimento bastante para cultivar o espírito, a vida social e se interessar pelos aspectos não puramente materiais da existência. Mas para tanto é necessário que o aspecto institucional das relações de produção tenha uma evolução correspondente (1).

Além disso, a divisão técnica do trabalho levanta, como já vimos, um outro problema, que é o da rigidez que dá à oferta de trabalho e, portanto, o dos inconvenientes que pode apresentar sob o ponto de vista da adaptação do trabalho disponível à evolução das técnicas e das exigências da produção. Quando considerada esta no seu aspecto dinâmico, o problema da composição profissional da população activa reveste sempre uma particular importância. Este aspecto do problema assume, porém, menor gravidade do que o antes mencionado, visto que, como já se notou, a especialização técnica crescente, simplificando funções, cria categorias profissionais utilizáveis num número cada vez maior de ramos de produção.

b) *Mecanização*

Não se põem de uma maneira essencialmente diferente os problemas derivados da mecanização crescente.

Esta traduz-se, sob o ponto de vista do trabalho, numa maior especialização das unidades produtoras, mas, por outro lado, na utilização, dentro destas, de formas de trabalho tècnicamente especializado comuns a muitas produções.

Mas, além disso, tem-se apontado ao desenvolvimento da

---

(1) V. Georges Friedmann, *Où va le travail humain?*, Paris, 1950, especialmente págs. 225 e segs. e, ainda, *Le travail en miettes.*

produção mecânica um certo número de consequências específicas.

É certo que a máquina, permitindo utilizar forças naturais antes dela inaproveitadas, permite um rendimento material maior com menor esforço humano e a obtenção de níveis, qualidades e custos de produção muito diferentes dos da produção manual. Por via dela se aumenta o volume da produção, se diminuem os seus custos e os preços dos produtos, e assim se pode facultar ao consumidor o acesso a bens e satisfações que, sem ela, não seriam possíveis.

Com a população crescente, o dilema posto por Malthus há muito que se teria tornado indiscutível, se a evolução das técnicas e a produção mecânica não tivessem vindo aumentar a massa de bens finais disponíveis.

Mas, a par desta vantagem, a mecanização tem sido objecto de não poucas acusações. Sem dúvida, aumenta riscos profissionais, doenças e acidentes de trabalho; reforça, quando não temperada por factores bastantes de compensação, o anquilosamento mental e espiritual que já foi apontado em relação à divisão técnica do trabalho; pode aumentar, apesar da diminuição do esforço muscular, o carácter penoso do trabalho. Tudo isto sem falar em aspectos que se podem considerar transitórios, ou fàcilmente corrigíveis, como os que dizem respeito a condições e higiene de instalação, à comodidade do trabalho, às condições sociais e morais em que ele é exercido.

Mas, também aqui, a solução destes problemas não poderá procurar-se na renúncia ao progresso técnico, antes no sentido da sua utilização condicionada por modificações institucionais que dizem respeito aos domínios da organização do trabalho e da distribuição do rendimento.

O que antecede, quanto à divisão técnica do trabalho e à mecanização, não exclui ainda os problemas de transição ou de «fricção» que podem surgir quando uma modificação das técnicas importa, na organização e no mercado do trabalho,

perturbações cuja maior ou menor duração depende de políticas em que têm de ter equilibrada consideração os problemas do rendimento e os aspectos sociais e de distribuição da riqueza.

c) *A organização científica do trabalho*

Nos começos do nosso século começou a desenhar-se, particularmente nos Estados Unidos da América do Norte, a tendência para um estudo especializado das condições de rendimento da produção e, particularmente, da influência que nele pode ter um conveniente ordenamento técnico do trabalho.

Do desenvolvimento desses estudos e da importância que as suas conclusões têm para a produção, resultou a crescente importância de uma das categorias ou formas de trabalho a que aludimos já: o trabalho de organização.

Foi o americano Taylor quem iniciou esse movimento. O trabalho, e particularmente o trabalho industrial, foi para ele objecto de um estudo sistemático do ponto de vista das condições do seu rendimento, quer no que se refere à adequação das funções às aptidões próprias de cada trabalhador, quer no que diz respeito ao ordenamento sistemático das actividades para, com o mesmo trabalho global, se obter uma maior produção, quer, finalmente, do ponto de vista da organização necessária para assegurar a observância dos sistemas de execução do trabalho considerados de maior rendimento técnico.

Dividir a execução do trabalho em parcelas extremamente simples; atribuir cada uma delas a indivíduos capazes de as executarem em condições convenientes, sem utilizar nas tarefas mais fáceis trabalho capaz de produzir maior valor; determinar o tempo máximo para a realização de cada uma das tarefas; ordená-las devidamente para o resultado global previsto; adequar as remunerações às condições da oferta dessas formas simplificadas de trabalho e ao rendimento de cada trabalhador — tudo isto permitiria um abaixamento de custos que se tradu-

ziria em maior rentabilidade para a empresa e maior produção do ponto de vista global.

O Taylorismo não é mais que uma aplicação racionalizada da divisão técnica do trabalho, levando o aumento de rendimento que esta pode proporcionar às suas últimas possibilidades e criando, dentro de cada unidade de produção, os órgãos indispensáveis à precisa execução do sistema.

Foram, sem dúvida, espectaculares alguns casos de aumento de produção obtido mediante o sistema de Taylor. Tornou-se clássico o exemplo do maior rendimento que foi possível obter, no trabalho de construção civil, por meio do estudo científico do adestramento dos trabalhadores na movimentação e colocação de tijolos, com determinação das suas posições relativas e do tempo necessário para a passagem de cada tijolo desde o parque de construção, pelas escadas e andaimes, até à sua colocação definitiva.

Também é muito citado o exemplo de Henry Ford ao montar, na sua indústria de automóveis, uma cadeia de construção em que a especialização de funções e a ordenação e automatização do trabalho permitiam o emprego útil de pessoas que em outras condições seriam, de facto, elementos inactivos.

Não representa o Taylorismo qualquer coisa de substancialmente diferente da divisão técnica do trabalho; apenas se pode dizer que pôs em foco os efeitos que para o rendimento técnico da produção pode ter uma organização das empresas e do trabalho dominada pela preocupação de a levar ao seu último extremo, conseguindo-o através do estabelecimento de disciplinas adequadas. Mas, por isso mesmo, pode também dizer-se que o Taylorismo, se aumenta as vantagens já enunciadas da divisão técnica do trabalho, pode levar também até ao último extremo os seus inconvenientes e conduzir a uma mecanização completa do homem como instrumento de produção.

10. A oferta de trabalho

a) *Oferta de trabalho e população*

Na primeira concepção clássica, de que é exemplo típico a construção ricardina, a oferta de trabalho era considerada função directa da população e seus movimentos; na tradição de Malthus, estes eram, por seu lado, tidos como resultantes da medida em que a escassez de subsistências punha limites à natural e progressiva tendência da espécie humana para a multiplicação.

Uma construção tão simplista não podia manter-se durante muito tempo; desmentia-a a evidência dos factos em muitos países e não faltavam, por outro lado, argumentações de ordem teórica a mostrar a sua fragilidade.

A tendência para a baixa da natalidade nas populações mais progressivas encontrava expressão na chamada «lei do Maine», segundo a qual a taxa de natalidade tenderia a diminuir com o progresso económico, e conduzia alguns demógrafos a anunciar, como inevitável perspectiva do futuro das nações mais prósperas, um enfraquecimento demográfico e, em consequência, o espectro de uma decadência política, social e económica.

À preocupação do sobrepovoamento sucedia, assim, o temor do envelhecimento e, mais tarde, da diminuição absoluta da população.

Dava-se, em consequência destes factos, uma reacção no domínio doutrinal. Um sociólogo belga, Georges Dupréel, fazia notar que as nações mais progressivas, mas com fracas taxas de natalidade, denunciavam um espírito de puro desfrute das riquezas conquistadas que cedo as levaria à estagnação e à decadência, ao passo que as nações com fortes taxas de natalidade encontravam, na pressão da população em relação aos recursos disponíveis, um estímulo que as levava à inovação técnica, ao desenvolvimento do esforço produtor, ao opti-

mismo em relação ao futuro e, por consequência, a uma era de progresso (1).

Analisaram-se as razões da queda de natalidade, preconizaram-se remédios, mas as políticas demográficas pareciam não conseguir, sobretudo em algumas nações da Europa, vencer o problema.

Passado algum tempo, porém, verificavam-se modificações nestas tendências; notavam-se aumentos súbditos de taxas de natalidade, particularmente em sequência a quedas demográficas, como as determinadas por guerras, epidemias ou crises económicas graves. Tomada no aspecto global, a população acusava, perante as causas do seu enfraquecimento, possibilidades de reacção que as teorias não explicavam completamente e as políticas demográficas não podiam dominar com segurança (2).

A verdade é que o problema da relação entre população e subsistências não pode ainda hoje considerar-se resolvido; os movimentos fisiológicos da população têm desmentido todas as teorias que procuraram assentar em puros dados económicos, ou morais, ou sociais, a definição das leis que os dominam e cujo conhecimento permitiria orientar, com certo grau de segurança, as políticas demográficas.

Mas, independentemente de tudo isto, e como objecto de análise, a população não pode ser tomada apenas pela forma global por que a viu a primeira escola clássica. Mostra-se, sem dúvida, um fenómeno extremamente complexo, porque em permanente movimento, quanto ao volume e quanto à composição.

Não é possível ajuizar do estado da população e seu efectivo significado sem ter em conta aspectos da respectiva com-

---

(1) V. Georges Dupréel, *Deux essais sur les progrès*, Bruxelas, 1928, especialmente págs. 233 e segs.

(2) V. Samuelson, *ob. cit.*, págs. 28 e segs.; Germaine Veyret-Verner, *Population*, Paris, 1959, págs. 18 e segs.; Alfred Sauvy, *Théorie générale de la population*, vol. II, caps. I a III.

posição que estão necessàriamente ligados, quer ao seu valor como elemento da produção, quer às suas tendências de desenvolvimento ou regressão, de valorização ou depreciação do ponto de vista económico e social.

Através de vários índices se tem procurado exprimir e medir estes aspectos da população e estabelecer sobre eles juízos valorativos. Referem-se uns, especialmente, à medida em que se proporciona aos recursos disponíveis para a sua sustentação e ao mesmo tempo dependentes da actividade que desenvolve. Dizem outros respeito à sua estrutura interna e às tendências que mostra para o acréscimo ou para o enfraquecimento, para a concentração ou dispersão, etc.

A *densidade da população* relaciona-a com a extensão do território em que se encontra estabelecida, mas é, por si, um índice de restrito significado pela diversidade dos recursos que extensões iguais de território podem proporcionar.

As *taxas de natalidade,* relacionando o número de nascimentos em certos períodos de tempo (geralmente, um ano) com a população total, as *de mortalidade,* estabelecendo a relação em que para com esta se encontram os óbitos verificados, o *saldo fisiológico* ou diferença entre nascimentos e óbitos, são também índices muitas vezes usados mas insuficientes para fazer comparações e estabelecer juízos sobre o valor e tendências da população de um país.

Estes índices foram sendo, por isso, sucessivamente aperfeiçoados com vista àqueles objectivos, mas sem contudo se poderem considerar ainda suficientes para apreciar o valor de uma população do ponto de vista económico (1).

---

(1) As *taxas de natalidade* estabelecem, em permilagem, a relação entre o número de nascimentos e a população total. Nas de *fecundidade,* toma-se, não a população total, mas a população em idade de procriar.

Progressivamente, porém, a estas taxas foram sendo preferidas, sobretudo para efeitos de previsão e planeamento, as *taxas de fertili-*

A apreciação do valor económico da população não pode fazer-se sem ter em conta o seu duplo aspecto de factor de produção e origem da procura. Deste ponto de vista, torna-se desde logo patente a impossibilidade de encarar optimistamente o problema pela consideração de que, dada aquela dupla condição do homem, se estabelece automàticamente o equilíbrio entre o factor trabalho e as necessidades do consumo.

Na verdade, se toda a população é consumidora, nem toda, pelo contrário, é fonte de oferta de trabalho; esta provém apenas da *população activa,* isto é, da que está em condições de dar um contributo efectivo à produção global.

Neste aspecto, a primeira consideração que se impõe é a da composição da população por idades, que constitui também um elemento valioso para apreciação das tendências demográficas e do seu significado económico. Só a partir de certa idade os indivíduos podem considerar-se elementos activos da população. Por outro lado, atingido determinado limite, a velhice vai provocando a inutilização parcial ou total do homem como produtor.

Mas a interpretação demográfica da composição da população por idades, expressa nas chamadas pirâmides etárias da população, não se resume à simples consideração quanti-

---

dade que relacionam os nascimentos com o número de mulheres em idade de ser mães. Como processo de previsão das possibilidades de desenvolvimento da população, calculam-se agora as taxas de *reprodutividade líquida* em que se procura determinar, com base nas taxas de fertilidade e mortalidade feminina segundo as idades, o número provável de indivíduos de sexo feminino a que as mulheres em idade de ser mães existentes em certo momento darão lugar.

As *taxas de mortalidade* são, por outro lado, subdivididas, calculando-se a mortalidade por grupos etários, visto que este fenómeno tem, evidentemente, significados diversos conforme as idades a que os óbitos se verificam. A mortalidade infantil, tem, sob o ponto de vista das tendências da população, um significado muito diverso da mortalidade nos grupos etários mais avançados.

tativa do número de indivíduos contidos dentro daqueles limites (1).

---

(1) As impròpriamente chamadas pirâmides etárias da população são diagramas em que o número de indivíduos de cada sexo, agrupados segundo as idades, é representado por linhas referidas a uma escala vertical de idades e a uma dupla escala horizontal que exprime as frequências de cada grupo.

A fig. 16 é a pirâmide etária da população portuguesa em 1960. Nela figuram, à direita, rectângulos cujo comprimento representa o

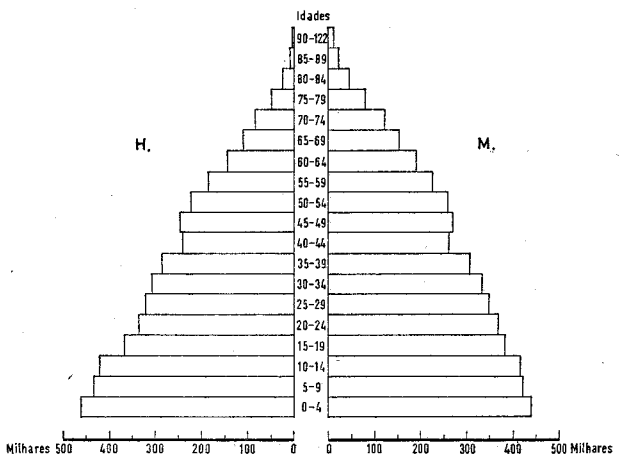


FIG. 16

número de indivíduos do sexo feminino segundo os grupos etários definidos na escala vertical; à esquerda, e nas mesmas condições, são representadas as frequências dos grupos etários masculinos.

Verifica-se que, de uma maneira geral, a pirâmide se vai estreitando da base até ao seu ponto mais alto com uma certa regularidade e um certo equilíbrio entre os dois lados — o representativo das mulheres e o representativo dos homens. Isto exprime uma população jovem, com tendência para o desenvolvimento, visto que as idades mais baixas apresentam um número de indivíduos superior às que se lhe seguem,

A própria composição da população inactiva tem interesse para a determinação das tendências demográficas, visto que um predomínio da população inactiva jovem, se de momento representa um encargo para a economia geral, permite prever com certa precisão um aumento da população produtiva com o decurso do tempo; pelo contrário, um predo-

---

marcando, portanto, a tendência para um «abastecimento» abundante da população activa.

Pelo contrário, a fig. 17, que representa a pirâmide etária da população suíça em 1955, exprime uma tendência para o envelhecimento. Verificar-se-á, na verdade, que as populações mais jovens acusam um

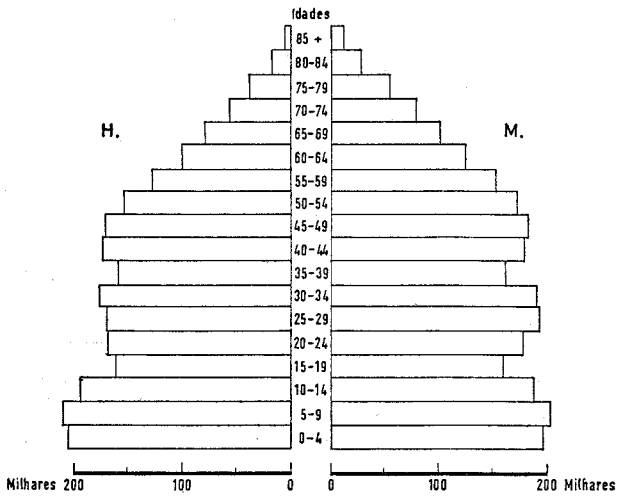


FIG. 17

volume que não difere sensìvelmente dos grupos etários activos, não assegurando, assim, mais que a substituição dos elementos da população activa que vão desaparecendo pela acção da mortalidade ou pelo envelhecimento. (V. *Instituto Nacional de Estatística, X Recenseamento Geral da População,* tomo II. Germaine Veyret-Verner, *ob. cit.,* pág. 97).

mínio da população que excede o limite superior dos activos representaria não só um peso sobre a economia do conjunto, como uma tendência para o enfraquecimento demográfico.

Do ponto de vista da regularidade demográfica, a pirâmide ideal seria a que, com certo equilíbrio na composição da população por sexos, nos mostrasse uma população activa abundante, um número de inactivos jovens capaz de a substituir, e até aumentar, no decurso do tempo, e uma parte superior da pirâmide que diminuisse regularmente à medida que a idade avançava e representasse um consumo capaz de ser satisfeito sem prejuízo do nível de vida conveniente das outras categorias da população.

Um dos mais eminentes demógrafos do nosso tempo, Alfred Sauvy, procura definir, através de uma análise exaustiva (1), o critério de determinação da *população óptima,* mas apesar do valiosíssimo contributo que o seu trabalho deu ao esclarecimento de alguns problemas, não se pode dizer que tenha chegado a um critério pràticamente utilizável. Quando muito, e em relação a certas zonas ou estruturas económicas, pode-se chegar, tendo em conta os recursos naturais, as possibilidades do seu desenvolvimento e as técnicas que progressivamente podem ser adoptadas, a conceitos de limite mínimo e limite máximo de povoamento.

Na verdade — como se procurou pinturescamente demonstrar com a parábola da pobreza do rei de Inglaterra, se tivesse só, sem mais ninguém, à sua disposição as enormes riquezas do seu reino — o aproveitamento dos recursos supõe um certo mínimo de população activa que possa reproduzir-se e pôr em marcha as técnicas indispensáveis. Além desse conceito de *população mínima,* e como ele só aplicável em vista de estruturas reais, poderá também chegar-se à definição das condições de uma *população máxima,* para além da qual a população

---

(1) *Théorie Générale de la Population,* Paris, 1956, vol. I, págs. 50 e segs. V. ainda Germaine Veyret-Verner, *ob. cit.,* págs. 141 e segs.

activa não poderá tirar da natureza os meios indispensáveis à satisfação, em nível conveniente, das necessidades da população total, como consumidora. Porém, como já notámos, a população, realidade eminentemente dinâmica, não pode ser estudada apenas sob o ângulo das condições de equilíbrio, e por isso mesmo, cada vez mais, a análise demográfica tende a orientar-se no sentido do estudo das tendências demográficas em relação com o crescimento e desenvolvimento económicos ([1]).

A população activa e sua influência na produção não podem, porém, ser estudadas apenas na base da composição da população por sexos e idades. É mister determinar também a sua composição segundo o grau e especialização da preparação profissional dos activos.

O conhecimento desses dados e as previsões sobre a sua

([1]) A Prof.ª Veyret-Verner *(ob. cit.*, págs. 130) propõe uma fórmula para determinação do índice de «vitalidade» (V) de uma população, que pode exprimir-se assim:

$$V = \frac{\text{Taxa de fecundidade} \times \% \text{ da população entre 20 e 40 anos}}{\text{Taxa bruta de mortalidade} \times \text{índice de envelhecimento}}$$

O índice de envelhecimento é dado pela relação entre os indivíduos com mais de 60 e os com menos de 20 anos.

Quanto à *população óptima* não pode ser senão indirectamente determinada. Para o mesmo autor, a população óptima supõe:

— o emprego de todos os indivíduos em idade de trabalhar;
— um nível médio de vida satisfatório;
— uma exploração econòmicamente racional e completa dos recursos;
— o equilíbrio da população dos sectores primário, secundário e terciário.

Mas estas condições só são determináveis *a posteriori* e com consideração de elementos que não são puramente demográficos. O óptimo variará com a evolução das técnicas, dos hábitos do consumidor, etc.

evolução provável são indispensáveis para a definição e o planeamento das políticas económicas, e muito especialmente para os programas de desenvolvimento. Mas, se têm podido definir-se vários critérios aceitáveis para a classificação profissional dos activos, o mesmo não pode dizer-se quanto a métodos capazes de permitir o estabelecimento de previsões sobre a sua evolução.

A determinação das tendências da população activa e a previsão dos seus valores futuros apresentam, na verdade, inúmeras dificuldades (1). Elas dependem das condições de repartição e especialização profissional. Ora, um pouco inesperadamente e ao contrário do que acontece noutros domínios, nesta matéria as previsões a curto prazo parecem mostrar-se mais difíceis do que previsões aproximativas a longo e médio prazos.

As primeiras são hoje geralmente tentadas através de «orçamentos» de mão-de-obra na base de inquéritos directos junto dos sectores interessados. As segundas — as previsões a médio e longo prazos — assentam essencialmente em extrapolações de tendências anteriormente verificadas, corrigidas pela consideração de factores sociológicos, variáveis em cada caso.

Em suma: o elemento «população» como factor determinante da oferta de mão-de-obra está ainda longe de ser perfeitamente conhecido, sobretudo nas leis que dominam as suas variações, e não pode ser tido, para a análise económica teórica, como mais do que um dado de avaliação contingente e só susceptível de conhecimento perfeito numa análise *ex post* que não oferece elementos seguros para a definição e programação de políticas económicas.

---

(1) Claude Vimont, *La Population Active*, Paris, 1960, págs. 179 e segs.

b) *A oferta individual de trabalho*

A análise da oferta de trabalho, como factor da produção e elemento do seu custo, não pode deixar de ter em conta as condições determinantes da oferta individual.

Esta pode ser definida como a quantidade de trabalho que, em função da remuneração respectiva, o trabalhador está disposto a despender em certo período de tempo. Evidentemente, numa análise rigorosa, não seria suficiente a pura consideração do número de horas de trabalho mais ou menos especializado, fornecido em certo período, por exemplo, um dia. Haveria também que ter em conta a intensidade e aplicação com que fosse prestado.

Simplesmente, estes e outros elementos resistem à medida, a não ser pela comparação dos resultados de vários trabalhos individuais, na mesma especialização e no mesmo período de tempo, e esta medida indirecta não seria utilizável para a análise teórica da oferta do trabalho segundo os métodos de que dispomos. São elementos de ordem qualitativa que só no campo de uma análise sociológica podem ser devidamente esclarecidos. Limitar-nos-emos por isso a considerar a curva de oferta individual de trabalho, na suposição de que, em cada especialização, esse trabalho é homogéneo do ponto de vista da qualidade.

Tomada neste sentido, a oferta individual de trabalho pode, por exemplo, ser representada por uma curva em que, como nos diagramas usados para a teoria geral dos preços, o eixo das ordenadas representa o nível de salários e o das abcissas mede o número de horas de trabalho que, aos diversos salários, o trabalhador está disposto a prestar em cada dia.

Em tais condições, a curva de oferta individual de trabalho acusa uma elasticidade variável e que depende de factores que podem ser reduzidos, como toda a oferta na análise geral de preços, a um efeito de substituição—a que neste caso

poderíamos chamar de estímulo — e a um efeito de rendimento.

Pelo primeiro, a oferta de trabalho apresentará uma elasticidade positiva, isto é, será tanto maior quanto maior for a remuneração, exprimindo a inclinação da curva a forma por que é exercida a opção entre a utilidade proveniente do salário e a desutilidade do esforço.

Mas, à acção deste efeito de substituição há que juntar a do efeito de rendimento, muitas vezes de sentido contrário. Na verdade, este efeito supõe a opção entre a obtenção de um certo poder de compra global e a desutilidade do esforço necessário para o atingir.

Da combinação destes dois efeitos podem resultar curvas de oferta de trabalho que variem de tendência nos diversos pontos do diagrama respectivo.

Para um trabalhador que se encontre em condições de obter apenas o seu mínimo de subsistência, ou pouco mais, é natural que domine o efeito de rendimento e a elasticidade de oferta se apresente negativa.

Na verdade, tendo como necessidade irredutível um certo poder de compra e supondo o salário nesse mínimo, qualquer baixa o obrigará a trabalhar mais tempo para subsistir; pelo contrário, as melhorias possíveis levarão o trabalhador a diminuir o seu esforço, mantendo o nível restrito de vida em que se encontra. Mas, passada essa zona de mínimo vital, o efeito de rendimento tenderá a ser compensado, e muitas vezes dominado, pelo efeito de substituição. Toda a baixa de salários tenderá a dar lugar a uma menor oferta, por não se considerar devidamente compensada; toda a alta de salários poderá determinar uma oferta maior, porque o trabalhador tem, como compensação de um esforço mais longo, um aumento de proventos que lhe permitirá obter uma escala superior de satisfações ([1]).

([1]) V. E. H. Phelps Brown, *A Course in Applied Economics*, Londres, 1953, págs. 99 e segs. Samuelson, *ob. cit.*, págs. 556 e segs.

c) *A oferta global de trabalho*

Ao passar das curvas individuais de oferta de trabalho para as curvas globais, não se poderá, ainda menos que na análise teórica da oferta de bens finais, proceder por simples multiplicação.

Quando considerada no seu aspecto global, a oferta de trabalho está longe de ser homogénea. Não há que considerar, assim, um único mercado de trabalho, mas tantos quantos os tipos e graus de especialização profissional, a que correspondem aptidões, níveis de remuneração, condições de vida e hábitos sociais diferentes.

A sua maior ou menor elasticidade, o carácter positivo ou negativo que ela revista, estão ligados, por um lado, ao grau de especialização e possibilidades de substituição; por outro, ao diferente nível de remunerações que cabe a cada categoria de trabalhadores. Desde a simples mão-de-obra de execução, ao trabalho manual especializado e altamente qualificado, às profissões mecânicas que exigem maior ou menor nível de preparação técnica, as remunerações são em geral muito diversas; criam diferenças de condições económicas, de hábitos sociais e de convivência, de conceitos acerca da própria conduta da vida. Daí a impossibilidade de encarar a oferta de trabalho como um todo homogéneo e a necessidade de considerar os diversos tipos ou categorias em que ela se subdivide (1).

De uma maneira geral pode dizer-se, no entanto, que a curva da oferta de trabalho nas categorias de trabalhadores com remunerações que se aproximam dum mínimo social de subsistência apresenta uma acentuada rigidez, por virtude da importância do efeito de rendimento na grande maioria das

---

(1) V. J. Marchal et Lecaillon, *La Répartition du Revenu National*, Paris, 1958, vol. I, especialmente págs. 619 e segs.

ofertas individuais. Em alguns casos, e em certos pontos da curva respectiva, a elasticidade tenderá a ser negativa, por predomínio deste efeito sobre o de substituição.

Pelo contrário, nos trabalhos mais altamente qualificados, de alto nível técnico e com remunerações que dão aos que o prestam uma condição social média ou mais que média, o efeito de substituição tenderá a dominar e a curva da oferta de trabalho apresentará tendências para uma elasticidade positiva.

d) *O factor institucional na oferta de trabalho*

Considerámos até agora uma oferta global de trabalho desenvolvendo-se, para cada categoria, segundo a hipótese de uma concorrência atomística. A realidade, no entanto, não pode ser representada suficientemente por esta hipótese, porque factores de ordem institucional influem na oferta de trabalho, introduzindo nela elementos de monopólio indispensáveis para lhe assegurar, perante a procura, um suficiente poder de negociação.

A circunstância de, sobretudo em trabalhos com remunerações mais baixas, o efeito de rendimento determinar em muitos casos uma elasticidade negativa da oferta, a abundância desta oferta por virtude da simplificação de funções resultantes da divisão técnica do trabalho e da mecanização, a imperfeição da concorrência por falta de maleabilidade na oferta e insuficiente conhecimento de possibilidades de emprego, conduziram algumas vezes os níveis de remuneração do trabalho a pontos incompatíveis com a própria subsistência humana e com a coesão do todo social. Por virtude da rigidez desta oferta, o sistema do mercado em concorrência individual mostra-se incapaz de assegurar um nível de remuneração económica e socialmente aceitável. Daí a reacção, a princípio puramente instintiva, mas progressivamente esclarecida e organizada, da oferta do trabalho, no sentido de uma institucionalização que, disciplinando a competição entre os que buscam trabalho na ânsia do pão de cada dia, lhes confe-

risse, perante a procura, uma coesão e um poder de negociação que de outro modo não teriam.

Na verdade, e independentemente da concepção puramente política do sindicalismo revolucionário, a organização profissional dos trabalhadores, em qualquer das formas que tem revestido, tomou precisamente como objectivo criar disciplinas que, atendendo à rigidez da oferta de trabalho, assegurassem um nível de remuneração mais alto do que o que resultaria da competição individual. Esta acção sindical constitui portanto, do ponto de vista da análise dos preços, um elemento de monopólio, criador, entre os trabalhadores, de disciplinas de conduta na oferta de trabalho capazes de impelir a procura de se aproveitar da concorrência entre eles para colocar as remunerações num nível excessivamente baixo.

As condições de oferta de trabalho no mercado condicionado pela acção sindical dependem, assim, da maior ou menor disciplina de que esta acção seja revestida, da orientação dos órgãos respectivos pelo que respeita ao próprio equilíbrio do mercado e às condições da produção e também, certamente, das condições e possibilidades da procura daquele factor de produção (1).

Temos considerado apenas a oferta de trabalho no curto prazo, sem ter em conta as modificações que, nos períodos médio e longo, nela podem operar-se pela evolução da especialização profissional, por fenómenos, como a emigração, que alterem disponibilidades globais de mão-de-obra, pelas modificações de produtividade do trabalho que podem resultar da evolução das técnicas e pelo próprio desenvolvimento da população. Algumas dessas modificações podem ser «induzidas» pela remuneração do trabalho, isto é, pelos níveis de salários; outras serão deles independentes, pelo menos de uma maneira directa.

---

(1) Allan M. Carter, *Theory of wages and employment*, 1959, págs. 77 e segs.; Samuelson, *ob. cit.*, págs. 561 e segs.

Pode dizer-se que nos períodos médio e longo a oferta de trabalho acusa maior elasticidade do que no período curto. Mas, e precisamente porque são a prazos médio ou longo, estas reacções equilibrantes não se dão geralmente em tempo útil para se conseguir aquilo que está na base da vida económica e social: a subsistência, em nível aceitável, de todos os seus componentes. Por isso o mercado do trabalho, num regime de produção altamente especializada e concentrada, tem de ser condicionada por uma institucionalização adequada e pela própria acção do Estado.

§ 4.º

O capital

11. Conceito de capital

a) *Amplitude do conceito*

Os diversos sentidos em que a expressão «capital» pode ser tomada têm dado lugar a não poucos equívocos e confusões na apreciação de problemas que lhe dizem respeito. Para os evitar, consideramos melhor método partir, na explanação do conceito, da sua mais geral acepção para determinar depois, em relação aos diversos campos que se oferecem à análise, os sentidos particulares que pode revestir. Na verdade, todos eles estão, afinal, relacionados com aquele conceito geral e são por ele explicáveis.

Como vimos, a riqueza pode exprimir-se em rendimento ou em capital (1). Rendimento é o fluxo de bens que em períodos sucessivos de tempo vão estando ao dispor dos homens para a

(1) Vol. I, pág. 18.

satisfação das suas necessidades. Mas um fluxo de bens corresponde a um potencial de produção de que emana; esse potencial de produção é o capital, cujo valor depende, por isso, do rendimento que proporciona.

Neste sentido muito genérico, pois, capital e rendimento são duas formas de exprimir a mesma realidade: a riqueza. No entanto, quando se analisa um ou outro aspecto da vida económica — conforme essa análise se reveste formalmente dum carácter micro ou macro-económico, por exemplo — estas duas formas de exprimir a riqueza tomam significados particulares ligados, por um lado, às limitações do campo de análise e, por outro, aos dados institucionais que caracterizam esses campos.

Quando se encara o problema da produção no seu aspecto teórico, a primeira projecção do conceito genérico de capital é a de *capital técnico.*

A produção supõe, em primeiro lugar, uma técnica constituída por fórmulas determinadas de combinação do trabalho com bens intermediários de que resulta um rendimento em bens finais ou em bens intermediários mais próximos desta última condição.

No sentido técnico, a expressão «capital» corresponde ao conjunto de bens intermediários que em determinado momento estão envolvidos no processo de produção. O alongamento deste processo, em que se traduz necessàriamente o progresso das técnicas, faz com que o volume de capital utilizado em cada momento seja crescente (1). Quer dizer: o progresso das técnicas faz com que, em cada momento, a importância relativa dos bens, produtos do trabalho humano, que não estão imediatamente disponíveis para o consumo, mas são apenas bens intermediários de várias categorias, seja cada vez maior.

---

(1) Bohm-Bawerk, *Théorie Positive du Capital* (tradução francesa), vol. I, págs. 225 e segs.

Nas economias de mercado, os valores têm a sua expressão em moeda e os actos de troca que acompanham as diversas fases da actividade produtora tomam a forma de actos de troca indirectos, isto é, de operações de compra e venda que supõem o manejo de um determinado poder de compra. Por isso, o capital, tomado no aspecto global, tem uma avaliação ou uma expressão monetária que não corresponde senão ao valor dos bens intermediários em cada momento envolvidos no processo de produção. No conjunto de valores produzidos no decurso do tempo pelo trabalho humano, há uma parte cada vez maior constituída pelo valor de bens intermediários, duradouros ou não duradouros, cuja existência e manutenção é indispensável para assegurar a regularidade e, porventura, o aumento de volume do fluxo de bens finais disponíveis para o consumo.

No conceito *macro-económico*, o capital é o conjunto de valores expressos em moeda que representam os bens intermediários envolvidos na produção e de cuja manutenção depende a continuidade do rendimento.

Para cada unidade de produção, para cada empresa, numa palavra, o capital é a expressão monetária dos valores aplicados ou utilizados na constituição da empresa, na criação da sua capacidade de produção e na sua entrada em actividade, e que devem, em valor, conservar-se intactos, pois só pode considerar-se como rendimento disponível da empresa o valor dos bens resultantes da sua actividade que exceder o dos factores utilizados.

A constituição de uma empresa supõe, em primeiro lugar, a criação das instalações e bens instrumentais indispensáveis à produção segundo a técnica adoptada. Essa instalação importa, nas economias monetárias, uma aplicação de poder de compra. Além disso, para iniciar e manter a sua actividade, a empresa carece de um certo poder de compra líquido para pagamento de outros elementos de produção — matérias-primas, salários e remunerações do pessoal empregado, etc.

Iniciada a actividade da empresa, esta começa, pela venda dos seus produtos no mercado, a obter um determinado rendimento bruto. Esse rendimento bruto reconstitui, em períodos curtos de tempo, o poder de compra necessário para pagar novos elementos móveis da produção: salários, matérias-primas e subsidiárias, etc., e ainda o necessário para assegurar a reconstituição dos seus bens instrumentais, do seu capital fixo, à medida que se vão desgastando ou tornando obsoletos.

Só na medida em que o valor da produção excede a reconstituição do capital empregado em todas as suas formas é que pode dizer-se que há criação de rendimento. Só esse excesso constitui riqueza disponível para os titulares do capital.

Assim, no sentido *económico-financeiro,* e também no contabilístico, capital é todo o conjunto de valores empregados na produção e que devem conservar-se intactos, mediante adequada reconstituição, por força dos resultados efectivos da actividade exercida. Esta reconstituição do capital toma diversas formas, segundo se trata dos capitais fixos ou bens instrumentais, ou dos capitais circulantes, isto é, daqueles valores que se reconstituem por inteiro em cada acto de produção.

A produção desenvolve-se, nas economias de mercado, segundo um sistema que supõe o direito de propriedade. Daqui resulta que os capitais utilizados na produção, em qualquer dos sentidos em que se tomem, são objecto de um direito de propriedade que assegura ao seu titular a dos bens ou rendimentos que, nas combinações produtivas, resultem da utilização de bens de capital. Quer dizer: o regime de propriedade privada assegura aos titulares dos valores de capital um determinado rendimento, correspondente à produtividade dos bens intermediários que esses valores representam. Assim, no *sentido económico-jurídico,* o capital é o conjunto de valores que assegura ao seu titular um rendimento sem dependência directa de trabalho envolvido na respectiva produção.

b) *Classificação dos capitais*

Quando o encaramos no sentido técnico, podemos distinguir duas formas de capital: os capitais fixos e os capitais circulantes.

Os capitais fixos são, como já sabemos, constituídos pelo conjunto de bens intrumentais, isto é, os bens intermediários indispensáveis à produção segundo certas técnicas, que não se consomem nela por partes definidas, antes servem, durante tempo mais ou menos longo, para uma série de actos de produção.

São capitais fixos os edifícios, as máquinas, as ferramentas utilizados na produção por período mais ou menos longo, sem que por cada unidade produzida se possa determinar fisicamente a parte destes capitais que nela se incorporou.

Pelo contrário, alguns bens intermediários são utilizados na produção por forma que a cada unidade produzida corresponde um consumo físico determinável desses mesmos bens. São os chamados capitais circulantes — as matérias-primas, que se incorporam na própria produção através de combinações ou transformações, e as matérias subsidiárias, que se consomem em cada acto de produção, embora não se incorporem no produto, como combustíveis, por exemplo; estão ainda neste caso os valores monetários utilizados para pagar o trabalho utilizado na produção em antecipação da realização do produto.

Numa unidade de produção em economia de troca, o capital tem uma expressão monetária correspondente à sua constituição do ponto de vista técnico e que compreende:

— o valor dos edifícios, máquinas e outros bens instrumentais instalados, quer dizer, dos capitais fixos;
— o valor das matérias-primas e subsidiárias que é necessário adquirir para a produção;

— o valor de antecipação do pagamento do factor trabalho sobre a realização do respectivo produto.

Uma parte destes valores, a correspondente aos capitais fixos, não pode ser reconstituída integralmente em cada acto de produção, dado que, como já vimos, a sua utilização se prolonga no tempo por um período mais ou menos longo. Exige, porém, a imputação, ao custo de cada unidade de produto, de uma parte do respectivo valor, por forma que, decorrido o período de duração desses bens instrumentais, eles possam ser efectivamente substituídos.

Pelo contrário, os valores correspondentes aos capitais circulantes, tal como acima ficam definidos, podem ser directamente imputados a cada unidade do produto e têm de ser inteiramente reconstituídos com o valor da sua venda, para que a empresa possa manter a liquidez necessária à continuidade da produção — obtenção de mais matérias-primas, pagamento de mais salários, etc.

Do ponto de vista financeiro, a estas duas formas do capital da empresa costuma chamar-se também capital de primeiro estabelecimento e capital de maneio.

c) *A estrutura do capital*

Acabamos de ver que, embora com significados particulares diversos, o conceito de capital se reporta sempre à ideia de um potencial de produção correspondente a um certo fluxo de rendimento.

Quando se encara a hipótese de uma economia extremamente simples, a determinação do capital pode fazer-se com facilidade, constituído como é pelo limitado número de bens intermediários em cada momento existentes.

Porém, a diversidade de funções e regimes jurídicos que caracteriza as economias de hoje faz com que o capital se traduza, segundo os sectores da economia e o âmbito da

análise, em bens, valores e direitos relacionados entre si por dependências nem sempre de fácil definição.

A composição do capital é, na verdade, heterogénea e o seu valor depende da combinação de elementos que em cada caso o constituem. Mas esta, por sua vez, depende também das previsões e expectativas que a dominam e são origens de reavaliações constantes do capital existente, e, ao mesmo tempo, de maior ou menor ritmo de formação de novos capitais.

Por um lado, parece que o capital deve ter um valor correspondente ao seu custo, quer dizer, que o investimento, consistindo na aplicação do poder de compra à criação de bens intermediários, é que determina o valor do capital. Mas por outro lado (e aqui reaparece, mais uma vez, a eterna questão de saber se os valores se determinam pelos custos ou pela utilidade) se o capital é um potencial de produção, ele não pode ter, em cada momento, um valor diferente da apreciação actual do rendimento que pode vir a produzir.

O capital corresponde, no sentido global, a um conjunto de bens intermediários a que se atribui uma determinada capacidade de criação de rendimentos e, por isso mesmo, qualquer variação no rendimento não pode deixar de se traduzir numa valorização diferente do capital. É um conjunto de valores que dependem das previsões possíveis acerca do rendimento que dele vai resultar e não podem deixar de ser influenciados pela menor ou maior desvalorização que em cada momento se atribui aos bens futuros.

Num dado momento, pois, o capital é constituído por um conjunto de bens instrumentais, de matérias-primas, de potencial de trabalho, do qual se espera um rendimento determinado. O valor desse capital pode variar em função:

— de modificações na previsão do seu rendimento real, isto é, das quantidades e valores dos bens que pode produzir;

— de novas combinações de factores em que pode ser aplicado;
— de modificações na taxa de desvalorização que em cada momento se atribui aos rendimentos esperados no decorrer do tempo (1).

Estas reavaliações do capital manifestam-se nas economias de troca por variações dos preços por que são negociados quer os bens de capital, quer os direitos sobre esses mesmos bens, variações essas que têm, por sua vez, influência na criação de novos capitais.

O mercado dos capitais é, assim, constituído por ofertas e procuras, representando umas vezes puras transferências de propriedade de capitais já existentes, e, outras, a formação de novos capitais.

Na análise estática o capital é tido como um dado, como um *stock* de bens ou valores pré-existentes e cujo processo de acumulação se não considera.

Uma análise completa dos fenómenos relativos ao capital só pode, assim, fazer-se em termos de dinâmica, visto que o mercado dos capitais é necessàriamente influenciado pelas previsões ou antecipações do rendimento, não só para permanente reavaliação do capital já acumulado, como para a formação de novos capitais, quer dizer para continuação do processo da sua acumulação e aumento, portanto, do potencial de produção.

Em suma: o capital global, num dado momento, corresponde a um potencial de produção, representado, tècnicamente, por um conjunto de bens intermediários existentes, do ponto de vista jurídico, pelos direitos de propriedade e disposição de que esses bens são objecto, e do ponto de vista econó-

---

(1) Sobre a estrutura do capital e a heterogeneidade da sua composição v. Lachmann, *Capital and his structure*, especialmente págs. 53 e segs.

mico-financeiro pelo valor em cada momento atribuído no mercado aos direitos sobre aqueles mesmos bens.

Numa situação de equilíbrio, todos estes valores se devem corresponder, quer dizer, as valorizações no mercado de capitais devem equilibrar-se com o valor dos capitais técnicos existentes, e esse capital global deverá corresponder ao somatório dos valores de mercado dos capitais individuais. No entanto, sendo diversos os mercados dos bens de capital e dos direitos sobre o capital, essa correspondência não se verifica de uma maneira perfeita e as reacções entre um e outro mercado podem ser mais ou menos largas e mais ou menos demoradas, determinando fenómenos de reajustamento que só a dinâmica pode esclarecer perfeitamente.

12. A formação do capital

a) *Condições de formação do capital*

Como vimos, numa análise estática, o capital é um *dado* e o problema da sua formação não se põe, portanto. Pode supor-se uma actividade de produção técnica de bens intermediários apenas na medida em que ela é necessária para manter o capital existente e não para a formação de novos capitais. Sendo assim, não há que considerar nem as variações do mercado dos capitais nem sequer o problema da taxa de juro.

No circuito do tipo definido por Schumpeter — paradigma de uma economia invariável no tempo — o fluxo monetário corresponde exactamente aos fluxos de produção e troca reais, por forma que os rendimentos são empregados nas aquisições de bens sem dar lugar a qualquer acumulação de poder de compra capaz de financiar modificações no circuito de bens intermediários.

A parte de rendimento monetário não aplicada em con-

sumo é inteiramente utilizada nas despesas necessárias à manutenção do capital técnico, quer dizer, à reintegração dos capitais.

O problema da formação de novo capital põe-nos sempre perante uma modificação dos termos do equilíbrio ou do circuito e lança-nos portanto, necessàriamente, nos domínios da análise dinâmica.

A acumulação de capital supõe, em última análise, um desvio da aplicação de trabalho, da produção de bens de consumo, para a de bens intermediários (1) e, portanto, uma compressão nas possibilidades de consumo imediato.

Nas economias de troca, a formação de novos capitais traduz-se em dois momentos: a poupança e o investimento.

A poupança não é senão a abstenção de consumir uma parte do rendimento para o empregar na criação de bens intermediários que aumentarão o rendimento futuro. Numa economia monetária, a poupança toma o aspecto de um fenómeno relativo à utilização do poder de compra criado em pagamento dos factores.

Adam Smith, partindo optimistamente do postulado da tendência permanente para o equilíbrio, considerava que a poupança era afinal de contas a fonte do capital e que à acumulação de poupanças individuais correspondia sempre um aumento da capacidade de produção global. Não considerou, assim, a possibilidade de à poupança não corresponderem novos investimentos, caso em que da abstenção de consumo não resulta aumento da capacidade de produção, quer dizer criação de capital.

Ora, a poupança individual pode determinar uma modificação ou um aumento de capital para aquele que a realiza sem que isso represente um aumento de capital global, antes constitua apenas uma transferência do direito sobre bens de

(1) V.: B. S. Keirstead, *Capital Interest and Profits*, Oxford, 1959, cap. I.

capital, porque os actos de poupar e de investir não são necessàriamente simultâneos e, muitas vezes, as fontes de decisão de um e outro não são as mesmas.

Quando o poder de compra poupado é utilizado na procura directa ou indirecta de novos bens de produção, forma-se capital novo, visto que esse poder de compra se traduz numa procura de bens intermediários, fazendo aumentar assim a respectiva produção. Na medida em que à poupança não corresponde um aumento de capacidade de produção, o equilíbrio romper-se-á. Quando, por exemplo, o simples motivo de precaução leva os titulares de rendimento a acumularem moeda sem a aplicarem em aquisição de bens intermediários ou a oferecerem, no mercado dos capitais, a quem os procure, não há formação de capital e, mais, como notou Keynes, a situação global tenderá a ser de subemprego, de quebra de rendimento e, portanto, de perdas em capital. Só na medida em que à poupança corresponde o investimento pode dizer-se, pois, que há formação de novos capitais.

b) *A poupança e as suas formas*

Se toda a acumulação de capital significa um sacrifício no consumo imediato para aumento da capacidade de produção, pode dizer-se, num sentido muito geral, que investimento e poupança são fenómenos que necessàriamente se correspondem. É esse, afinal de contas, o sentido que está por trás das numerosas dúvidas e discussões a que deu lugar a proposição de Keynes sobre a igualdade destas duas variáveis do seu sistema ([1]).

Tal igualdade é indiscutível no ponto de vista macro-económico e considerando as condições de um equilíbrio «ex post». No entanto, o encarar o problema apenas neste aspecto não constitui grande ajuda para a análise das condições de formação de capital numa economia monetária.

([1]) V. vol. I, pág. 368.

Quando se encara o fenómeno da poupança do ponto de vista micro-económico, ela apresenta-se como uma abstenção na despesa para consumo que pode traduzir-se, tanto num investimento, como no aumento do encaixe líquido de quem a realize.

Mas, mesmo no sentido estritamente monetário, este conceito de poupança não é suficiente para abranger todos os desvios de poder de compra criado pela produção, da despesa para consumo, para a despesa directa ou indirecta em investimento.

A poupança a que nos estamos referindo é apenas uma parte do rendimento em moeda gerado pela produção e que não é destinado ao consumo. É aquilo a que pode chamar-se a poupança livre ou poupança individual.

A par dela, outras formas de restrição do consumo têm efeitos semelhantes sob o ponto de vista da formação do capital.

São as chamadas formas de *poupança forçada.* Nesta designação se têm abrangido fenómenos muito diversos e em relação aos quais a inclusão naquela categoria não será sempre igualmente pertinente. Na verdade, têm-se considerado como fazendo parte da poupança forçada:

a) os lucros não distribuídos pelas empresas aos seus associados, e conservados em comum para novos investimentos (autofinanciamento);

b) a poupança institucional, obrigatória ou voluntária, constituída por fundos de seguro ou de previdência, acumulados por força de deduções aos rendimentos de certas categorias de produtores (seguros de vida, quotas voluntárias ou obrigatórias para instituições de previdência, etc.);

c) o montante dos impostos cobrados pelo Estado sobre os rendimentos privados e por aquele aplicados, não a consumos, mas a investimentos públicos, e os efeitos, sobre os preços, da inflação monetária consentida com este objectivo;

d) finalmente, as compressões de consumo resultantes das elevações de preços de bens finais determinadas pela realização de novos investimentos (1).

Ora, se as três primeiras categorias citadas se podem sem esforço incluir no conceito genérico de poupança, já o mesmo não acontece com a última.

Na verdade, um conceito tão largo de poupança forçada tem como consequência o incluir na designação genérica de poupança, não apenas o desvio do poder de compra do consumo para o investimento, mas os efeitos desse desvio, e que dependem, não de um acto deliberado de capitalização, mas das modificações na procura e nos preços que o investimento provoca e através das quais se realiza «ex post» a igualdade global dos dois elementos de formação do capital.

Mas quando o que, precisamente, se procura analisar são as desigualdades entre poupança e investimento nas decisões dos sujeitos económicos, aquela espécie da chamada poupança forçada não nos dá qualquer contribuição para análise. Só interessa, assim, considerar poupança, a poupança livre individual e as três categorias de poupança forçada acima enumeradas de *a)* a *c)*. Só estas, na verdade, nos aparecem como criação de disponibilidades para investimento no mercado dos capitais. Só estas estão directamente relacionadas com o preço do factor «capital» que é a taxa de juro.

c) *O investimento e suas formas*

O investimento é a aplicação do poder de compra à criação de nova capacidade de produção pelo aumento de bens intermediários que constituem o capital técnico. O poder de compra aplicado ao investimento tem como causa ou como consequência a poupança, tomada no seu sentido mais largo.

---

(1) V. Joan Robinson, *The accumulation of capital*, págs. 43 e segs. e 400.

Mas, como vimos, ao contrário do que acontece nas economias extremamente simples, nas economias de troca do nosso tempo as decisões sobre a poupança e investimento são geralmente tomadas por entidades diferentes, por forma que o ajustamento de uma ao outro só se dá através de alterações de valores pelo mecanismo de mercados.

O investimento supõe uma iniciativa e uma decisão conscientes, baseadas num conjunto de previsões e de planos assentes em cálculos racionais de custos e rendimentos.

Não se compreendem nele as despesas de reintegração ou amortização de capitais já existentes, mas apenas aquelas que representam, na verdade, a procura efectiva de novos capitais técnicos (1).

No primeiro modelo da escola clássica, a iniciativa e a decisão sobre investimento cabiam a um tipo humano determinado — o empresário, tal como era concebido por Jean-Baptiste Say. O interesse pessoal e o espírito do lucro levavam certas categorias de sujeitos económicos a tomar os riscos da produção, indo procurar aos mercados do trabalho e do capital líquido os elementos indispensáveis para realizar as combinações produtivas. O investimento era, assim, um acto de pura iniciativa individual que se realizava num mundo de concorrência perfeita. No entanto, se esta simplificação pôde ser em larga medida aceitável no tempo em que vivia o fundador da doutrina liberal francesa, o mesmo se não pode dizer da situação a que levou a ulterior evolução das estruturas.

Na verdade, a própria evolução da técnica, a diversificação de funções, a concentração das empresas, vieram, como vamos ver, dissociar aquela figura do empresário. A sua função torna-se extremamente complexa e não pode exercer-se, apenas, pelas decisões, em grande parte baseadas na intuição

(1) Compreendem-se nestes, não sòmente bens instrumentais, como os outros bens intermediários envolvidos no processo de produção, quer dizer os capitais circulantes.

e no espírito de inovação e de risco, de um determinado tipo humano.

O investimento aparece-nos dependente de um conjunto de condições e de uma variedade de fontes de decisão que tornam necessário, para uma análise adequada das realidades actuais, um certo número de distinções.

Em primeiro lugar, as actuais estruturas das economias de troca com um certo grau de desenvolvimento comportam sempre, como sabemos, uma parte maior ou menor de acção do Estado. De mero veículo para a realização em comum de certas despesas de consumo, constituindo um sector da actividade económica que devia reduzir-se ao mínimo possível e era sempre uma pequena fracção do conjunto — tal como a definia a doutrina liberal — a actividade pública foi passando progressivamente a elemento cada vez mais importante da actividade económica geral, quer na realização de despesas de consumo, quer em investimentos visando as infra-estruturas gerais da produção e certas formas de actividade económica que se verificava não podiam ser convenientemente exercidas em regime de concorrência livre.

Isto tornou cada vez maior a participação do Estado na actividade global de investimento, conduzindo-o a uma intervenção no mercado de capitais que lhe atribui um lugar importante na respectiva procura e influencia, por isso, de uma maneira sensível as respectivas condições.

O investimento público, realizado pelo Estado ou por entidades públicas tem, assim, de ser considerado necessàriamente na análise do investimento em geral.

No sector privado, o investimento pode ter também diversas origens. Uma parte sem dúvida será devida à iniciativa individual; o tipo clássico do empresário está longe de ter desaparecido das estruturas económicas modernas, mas, a par dos investimentos que dependem desse tipo humano, tomam cada vez mais importância os realizados pelas grandes empresas como consequência de um conjunto de circunstâncias

ligadas à sua própria constituição, às condições técnico-económicas da sua actividade e às relações internas entre os órgãos que as constituem, por forma que não pode dizer-se que o investimento, nesses casos, seja devido à iniciativa individual de um tipo humano, que teria apenas como função o tomar iniciativas de novas produções, assumindo o respectivo risco.

Pode com uma certa aproximação dizer-se que, se as iniciativas e investimentos inovadores dependem em grande parte de iniciativas individuais de empresários, tais como os encarou, corrigindo o conceito de Say, Joseph Schumpeter, os investimentos que se traduzem no puro crescimento das economias, sem alteração qualitativa da produção, se geram em parte automàticamente pelo funcionamento das próprias empresas e não dependem daquele tipo de empresários.

Um outro aspecto tem de ser considerado quando se analisa o fenómeno do investimento nas economias modernas, e que está ligado à interpenetração entre o sector público e o sector privado.

A concentração das actividades produtoras em grandes unidades, a importância dos capitais fixos de que depende a sua capacidade de produção, a especialização técnica da utensilagem, tiraram ao capital aquela fluidez que no modelo clássico lhe permitia acorrer a uma ou outra forma de produção segundo as oscilações da procura, estabelecendo assim, através da ligação entre preços de bens instrumentais e juros de capitais, um equilíbrio satisfatório.

O capital técnico representa imobilizações cada vez mais vultuosas e mais longas em certas formas de produção, e a transferência desses valores para outras produções só através de longos períodos de tempo e mediante previsões feitas com grande antecipação pode operar-se. Por outro lado, os recursos criados pela poupança livre são muitas vezes insuficientes para satisfazer todas as solicitações do investimento. São estas as razões pelas quais os grandes investimentos criadores de capital se realizam frequentemente segundo planos baseados numa

determinada previsão de recursos e em programas de desenvolvimento da produção.

Assim, uma parte dos investimentos da economia moderna ou é o fruto directo de um plano executado pelo Estado, ou o resultado de decisões que têm de manter-se dentro dos limites e condicionamentos criados pelo plano. Quer dizer, mesmo o investimento privado nos aparece muitas vezes condicionado pelas limitações estabelecidas no planeamento económico.

Nas economias de mercado, a acção do Estado, no estabelecimento e execução de planos deste tipo, tem que incidir nos pontos seguintes:

1.º) na preparação do plano:

— estudo geral, de ordem económica e técnica, dos objectivos a prosseguir e dos investimentos para tanto necessários;
— determinação da ordem de prioridade imposta pelas condições de financiamento e pelo próprio encadeamento lógico do plano;
— discriminação, nos investimentos, dos que devem ser realizados directamente pelo Estado, dos que, embora realizados por entidades de direito privado, exigem a sua assistência ou comparticipação financeira e, finalmente, dos que devem ser deixados à pura iniciativa particular.

2.º) na execução do plano:

— a realização oportuna das obras e trabalhos previstos no plano que sejam da sua específica esfera de acção;
— a criação de um condicionamento financeiro favorável à execução do plano, pela mobilização dos recursos que, em maior ou menor medida, dependam da sua acção, e pela adopção, quanto ao mercado financeiro em geral,

de medidas que facilitem o concurso dos capitais líquidos para as aplicações previstas;
— o estabelecimento dos condicionamentos de ordem técnica e económica que tendam ao mesmo objectivo.

d) *A formação dos capitais e a taxa de juro*

Com a sua afirmação da independência entre poupança e a taxa de juro, Keynes abriu uma polémica que ainda se não pode considerar encerrada.

O asserto de Keynes resulta, como sabemos (1) da sua definição de poupança como mero resíduo do rendimento, depois de aplicada à procura de bens de primeiro grau uma parte que seria função da propensão para o consumo.

Esta construção tem os inegáveis méritos da simplicidade, da elegância e da lógica com que permite, depois, desenvolver a demonstração da tendência para o subemprego; não parece, no entanto, que ela possa considerar-se inteiramente adequada a uma análise dos fenómenos da formação do capital, sobretudo quando se considera, não apenas o curto prazo, mas também os períodos médio e longo.

Será, de facto, a poupança uma mera função da propensão marginal para o consumo — variável em absoluto independente? Tal independência só pode ter-se como razoável aproximação da realidade quando se consideram curtos períodos de tempo. Em períodos mais longos, a decisão de poupar em vez de consumir será, normalmente, uma decisão racional perante a possibilidade de obter, através do investimento, um maior rendimento futuro. Neste caso a taxa de juro esperada será uma importante razão de decidir.

---

(1) Vol. I, pág. 368. Keynes, *Theorie Générale de l'Emploi, de l'Interêt et de la Monnaie* (trad. francesa), págs. 181 e segs. José Pizarro Beleza, *Teoria do juro — A controvérsia keynesiana*, pág. 12.

O titular do rendimento pode escolher entre consumir ou poupar, comparando a utilidade marginal que auferiria do total e imediato consumo do seu rendimento, com a utilidade futura (descontando, portanto, o tempo) do rendimento suplementar que pode vir a ter através da poupança; ora, a previsão deste rendimento suplementar depende em grande parte da taxa de juro.

A tese da independência entre a poupança e a taxa de juro é, ainda assim, admissível em relação à parte da poupança que é conservada em estado líquido por aquilo a que Keynes chamou o motivo de precaução, quer dizer, para o velho pé-de-meia das populações econòmicamente conservadoras. Mas já nas outras fracções da poupança — quer a destinada desde logo ao investimento, quer a conservada em estado líquido pelos motivos de negociação ou de especulação — a taxa de juro tem uma influência inegável. No curto prazo essa influência pode ainda ser moderada porque a procura de «encaixe» para uma actividade produtora está ligada a uma certa continuidade de condições que gera hábitos na condução financeira da empresa; mas quando se encara o caso de aplicações de poupança a longo prazo, a taxa de juro é normalmente uma razão importante de decidir, não apenas entre a liquidez e o investimento, mas também entre o consumo e a poupança que a este se pretende aplicar.

A decisão individual de poupar ou consumir depende principalmente:

1.º do montante do rendimento, visto que, para rendimentos muito reduzidos, a utilidade marginal do consumo imediato é geralmente superior à que, descontando o tempo, corresponde ao dos rendimentos futuros que a poupança pode originar;

2.º das antecipações sobre o futuro, isto é, sobre a evolução das condições que podem ser favoráveis ou desfavoráveis ao bom rendimento do capital poupado, e, por outro lado, das incertezas que podem conduzir a uma maior ou menor poupança líquida por motivo de precaução;

3.º finalmente, da taxa de juro, visto que toda a alta que nela se verifique constitui um estímulo para poupar, pelo maior rendimento que proporciona, dando-se o caso inverso quando a taxa de juro baixa. Este efeito pode ser, porém, compensado ou atenuado por um *efeito de rendimento*, porque a alta da taxa de juro, permitindo alcançar um mesmo rendimento futuro com menor sacrifício dos consumos actuais, constitui um estímulo à limitação da poupança quando o rendimento esteja perto do limite dos consumos incompressíveis.

Se esses são os motivos determinantes da poupança, não pode dizer-se que, como oferta do poder de compra para o investimento, ela seja independente da taxa de juro.

Analisámos até agora, apenas, as relações entre taxa de juro e poupança individual ou livre. Quando encaramos as formas de poupança forçada, duas há — o autofinanciamento e a poupança institucional — que estão intimamente ligadas à taxa de juro.

Na verdade, a decisão de distribuir ou não distribuir lucros, reservando uma parte deles para novos investimentos, depende evidentemente da maior ou menor taxa de juro por que a empresa espera poder conseguir, no mercado de capitais, fundos para as novas aplicações que encara. Por outro lado, a poupança institucional, constituída pela capitalização de rendimentos descontados aos beneficiários de sistemas de previdência, depende, evidentemente, da taxa de juro a que os fundos constituídos possam ser aplicados. O desconto no rendimento desses beneficiários será tanto maior ou tanto menor quanto mais baixa ou mais alta for a taxa de juro prevista na aplicação dos fundos acumulados. Domina aqui o «efeito de rendimento» a que há pouco se fez referência.

O problema não se põe com a mesma simplicidade em relação à poupança forçada que se realiza através da aplicação, em investimentos públicos, de receitas cobradas pelo Estado a título de impostos sobre os rendimentos privados. Aí a decisão do Estado sobre o uso do seu poder de domínio para reduzir,

9384

em benefício de investimentos públicos, os consumos privados ou mesmo os consumos públicos, é determinada por critérios de oportunidade e influenciada por factores de ordem política que, em grande parte, podem ser independentes da taxa de juro em cada momento corrente no mercado.

Mesmo assim, pode dizer-se que aquela decisão terá também normalmente em conta a maior ou menor taxa de juro a que o Estado pode colocar títulos da dívida pública, comparada com os efeitos políticos e económicos de uma maior pressão fiscal ou de uma diminuição da actividade dos serviços que satisfazem consumos públicos.

Em conclusão: se é erro afirmar que a poupança seja exclusivamente função da taxa de juro, também não pode dizer-se que dela seja independente. A poupança, nas suas diversas formas, depende de um conjunto de circunstâncias ligadas às previsões sobre o futuro e entre as quais a taxa de juro tem sempre maior ou menor lugar.

As relações entre o volume global do investimento e a taxa de juro foram definidas por Keynes na proposição seguinte: o valor global do investimento depende da relação entre a taxa de juro e a eficácia marginal do capital.

Esta proposição refere-se ao período curto ou, quando muito, ao médio, que tais são os considerados na análise keynesiana.

A eficácia marginal do capital corresponderia ao valor actual do rendimento esperado pelo investimento de uma unidade suplementar de capital e era considerada por Keynes como uma variável independente. A taxa de juro era uma variável dependente da preferência pela liquidez e da quantidade de moeda.

As relações entre a taxa de juro e o investimento eram, assim, irreversíveis. Quer dizer, excluindo o período longo, Keynes não considerava uma acção do próprio investimento sobre a taxa de juro. A potencialização da acção do investi-

mento sobre o rendimento nacional era explicada apenas pelo mecanismo do multiplicador que, como sabemos (1), era pura função da propensão marginal para o consumo.

O problema, porém, não se põe da mesma maneira quando se encaram períodos longos de tempo. Na verdade, esses períodos longos de tempo abrangem já um efeito de aumento de produção e de rendimento derivado do investimento anterior, e esse aumento de rendimento supõe maiores disponibilidades para a poupança e, portanto, para a criação de novos capitais.

Em termos marginalistas que o próprio Keynes não conseguiu excluir, o problema da relação entre a taxa de juro e a formação de capital pelo investimento põe-se de maneira diferente, tendo de admitir-se no longo prazo uma influência do investimento no aumento de rendimentos individuais e, portanto, na capacidade para poupar e para oferecer poupança líquida no mercado.

Quer dizer: o equilíbrio do curto período é determinado, como se vê do gráfico, fig. 18, traçado por Samuelson, pela intersecção da curva decrescente da produtividade marginal (DD) com um determinado «stock» de capital. Este, representado pela linha SS, encontra-se com a linha DD da produtividade marginal do capital no ponto E, que é o ponto de equilíbrio de formação do capital a uma dada taxa de juro no curto período (2).

Mas da criação de capital resulta um determinado aumento de produção e de rendimento e esse aumento de produção e

---

(1) V. vol. I, págs. 370 e segs. Keynes, *ob. cit.*, págs. 151 e segs.

(2) Como sabemos, considerando a mão-de-obra constante, a adição de quantidades sucessivas de capital às combinações produtivas dá em resultado rendimentos decrescentes, quer dizer, produtos menos que proporcionais, e em cada momento nenhum produtor está disposto a pagar pelo uso de uma quantidade suplementar de capital mais do que a produtividade marginal que ela lhe proporcione. Essa produtividade determina portanto, em cada momento, o juro a que aqueles que realizam o investimento têm de fazer os seus planos e os seus cálculos (V. Samuelson, *Economics*, 6.ª edição, pág. 582).

rendimento produz maiores disponibilidades para a poupança e para a oferta de fundos líquidos. Constitui, por isso, um factor de baixa de juro que terá como consequência o aumento sucessivo das possibilidades de investimento, visto que permite aumentos de capital com menor produtividade marginal.

Chega-se, assim, a um novo ponto de equilíbrio, que corresponderá à intersecção de uma nova linha de «stock» de capital, a vertical S', com a curva decrescente da produtividade

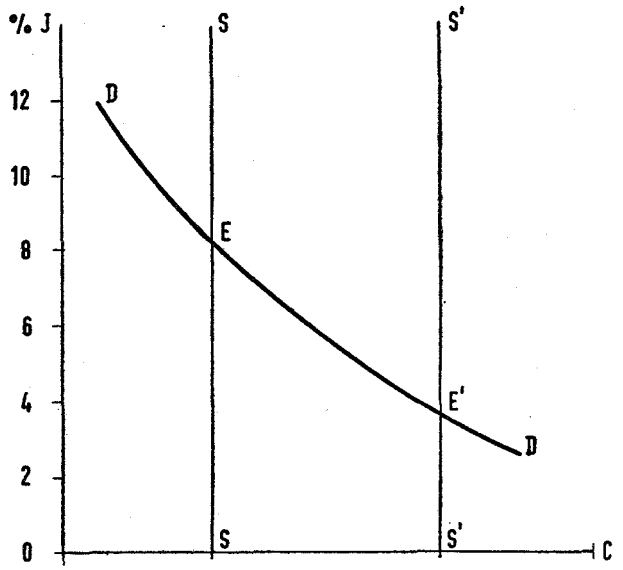


FIG. 18

marginal do capital e da taxa de juro, num novo ponto de equilíbrio — E'. Quer dizer, se não se modificarem as outras condições, do aumento de capital num momento dado resulta um aumento de produção e de rendimento, gerador, em períodos subsequentes, de novas poupanças e nova oferta de fundos líquidos no mercado que actuarão no sentido de uma baixa da taxa de juro capaz de permitir a realização de investimentos com uma produtividade marginal sucessivamente mais baixa,

quando não haja a concorrer com eles novos investimentos de maior produtividade.

Não se pretende afirmar que a taxa de juro depende apenas do investimento, mas simplesmente mostrar que, quando se ultrapassa o período médio e se entra num período suficientemente extenso para que haja que ter em conta a produtividade dos capitais durante aquele investidos, a independência entre a taxa de juro e a formação do capital, o carácter irreversível da relação descrita por Keynes, desaparecem. Isto na hipótese, evidentemente, de um mercado puramente competitivo.

A relação entre a taxa de juro e o investimento verifica-se, não apenas na hipótese de investimentos financiados com poupança livre oferecida nos mercados financeiros, mas também nos casos de poupança forçada, e particularmente no caso de autofinanciamento ou de financiamento pelo Estado.

No primeiro caso, a empresa, ao tomar as suas decisões sobre o investimento, e embora o financie com recursos próprios acumulados, há-de ter em conta a taxa de juro, visto que, evidentemente, num cálculo racional, não pode aplicar em investimentos próprios esses fundos quando lhe seja possível obter deles maior remuneração oferecendo-os no mercado.

Por outras palavras: como o valor do capital corresponde à capitalização do rendimento esperado à taxa de juro do mercado, a empresa não poderá realizar autofinanciamento senão para investimentos que lhe proporcionem um rendimento superior, ou pelo menos igual, ao que poderia obter aplicando, mediante empréstimos, as importâncias correspondentes (1).

Pelo que diz respeito aos investimentos públicos, também o Estado tem de ter em conta as condições do mercado dos

---

(1) Note-se que, evidentemente, no caso de autofinanciamento a poupança e o investimento só não coincidem na medida em que os motivos de negociação ou de investimento, mantêm durante algum tempo a poupança em estado líquido.

capitais para realizar os fundos indispensáveis. Só nestas condições ele poderá recorrer, para tanto, ao crédito público, e o uso dos impostos para financiar investimentos só pode ser feito na medida em que estes proporcionem um benefício maior do que o que o Estado auferiria aplicando esses mesmos impostos ao reembolso de dívidas anteriormente constituídas. A oportunidade e o carácter produtivo do investimento são sempre, em qualquer caso, aferidos pela comparação entre a produtividade marginal do capital e a taxa de juro de que *directa ou indirectamente* dependa o financiamento respectivo.

Visto o problema a esta luz, a taxa de juro, como determinada pela preferência do tempo, aparece indispensável a todo o cálculo económico do investimento, quer seja feito num regime de economia de mercado, quer num regime de economia planificada.

Como já notara von Wieser, o juro é um elemento do cálculo económico, independentemente do regime de propriedade e disposição dos capitais e do respectivo rendimento. Na economia soviética (1), os investimentos dos planos sucessivos são realizados pelo Estado e custeados por via orçamental, e os esforços dos economistas soviéticos para encontrar critérios de escolha de investimentos sem recorrer a um conceito de taxa de juro que em cada momento permita a avaliação das expectativas de rendimentos futuros e o estabelecimento de preferências na criação de novos capitais, não chegaram ainda a resultados satisfatórios. De facto, pode dizer-se que é por métodos empíricos, quando não por comparação com factos das economias de mercado, que o problema tem sido resolvido.

---

(1) Alec Nove, *L'économie soviétique*, págs. 314 e segs.; Samuelson, *ob. cit.*, pág. 585.

CAPÍTULO III

A ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

§ 1.º

O conceito de empresa e a sua evolução

13. A empresa na concepção clássica

a) *O empresário como promotor da combinação produtiva*

Vem de Jean-Baptiste Say a caracterização do empresário como promotor, orientador e responsável da combinação de factores que é, afinal, a produção.

Enunciados, na esteira de Adam Smith, os três factores de produção — terra, trabalho e capital — a figura do empresário surge como o promotor de uma combinação desses três factores adequada à obtenção do produto.

Em Smith, a definição das funções do empresário e a distinção entre os conceitos de juro e de lucro não apareciam claras. Say — autonomizando as funções de iniciativa e responsabilidade na combinação de factores — desenha-as com nitidez. Não o preocupa a circunstância de, em muitos casos e pelo menos em parte, as funções de empresário coincidirem com as de capitalista, proprietário ou trabalhador, uma vez que é perfeitamente possível, na análise da produção, caracterizar as funções específicas do primeiro.

Os factores de produção não podem combinar-se sem uma iniciativa e uma direcção responsável. Por isso a produção é,

para Say, como mais tarde para Walras (1), uma combinação de factores, adquiridos nos mercados próprios a preços determinados pela concorrência, e uma venda dos produtos resultantes dessa combinação, também no mercado próprio, e em condições de preço que variam segundo as leis determinantes do valor.

Daqui resulta que os serviços produtivos da terra, do trabalho e do capital são pagos por um preço estabelecido no mercado, independente dos resultados da produção e determinado pela oferta desses serviços produtivos por parte de proprietários, trabalhadores e capitalistas, e pela procura que, perante um certo conceito da técnica da produção e uma certa expectativa quanto ao valor dos produtos, há-de ser desenvolvida por alguém. Esse alguém é o empresário — um indivíduo movido, como todos os que desenvolvem uma actividade económica, pelo interesse pessoal e ao mesmo tempo dotado de espírito de iniciativa—que, adquirindo os serviços produtivos, promove a sua combinação e se sujeita à incerteza das diferenças positivas ou negativas, maiores ou menores, que, afinal, no momento da venda do produto, se possam verificar entre a receita global que ela lhe proporciona e a despesa feita com a aquisição daqueles serviços.

O empresário desenvolve certamente trabalho, e um trabalho fundamental, ao promover e dirigir a combinação dos factores; além disso, a maior parte das vezes, e mesmo quando recorre ao mercado dos capitais para obter os meios necessários ao pagamento do preço dos factores, emprega, para realizar as despesas de produção, alguns capitais próprios.

No custo de produção terão de ser incluídos, por isso, além dos preços efectivamente pagos pelos factores de pro-

---

(1) V. Jean-Baptiste Say, *Traité d'Economie Politique*, caps. III a V, e *Cours d'Economie Politique*, vol. II, parte V; Léon Walras, *Eléments d'Economie Politique Pure*, págs. 195 e segs.; J. Marchal et Lecaillon, *ob. cit.*, vol. I, págs. 53 e segs.

dução adquiridos a terceiros no mercado, o valor de mercado do trabalho e do capital fornecidos pelo próprio empresário.

Assim, quando, com a venda do produto, o empresário realiza uma determinada receita, é necessário, para que os custos se considerem compensados, que ela cubra todos aqueles elementos, quer dizer, não só o valor dos factores de qualquer ordem adquiridos no mercado, mas também o valor que neste teriam, quando oferecidos a terceiros, a terra, o trabalho e o capital do próprio empresário.

Porém, e apesar de os preços em concorrência tenderem sempre, em oscilações de amplitude limitada, para o custo de produção, essas mesmas oscilações criam, no equilíbrio entre receitas e custos, uma margem de incerteza de que o empresário toma a responsabilidade.

É assim possível, no aspecto funcional, distinguir perfeitamente a posição do empresário da do proprietário, do capitalista e do trabalhador. O empresário tem como remuneração da sua função específica a expectativa de lucro que o compensará, num regime de livre concorrência, das contingências de perda que a incerteza dos resultados totais que aufere pode, também, comportar.

Três funções, portanto, são fundamentais na noção do empresário que nos foi legada por Jean-Baptiste Say:

— a iniciativa da combinação — o promover a aquisição de factores segundo um certo conceito técnico da produção, conjugando-os para obter um produto que vai ser vendido no mercado a um preço incerto;
— a direcção superior da produção, quer dizer, o poder, como responsável pela sua própria iniciativa, de tomar as resoluções últimas sobre quantidades, condições de aquisição de factores, adopção das técnicas para a sua combinação e escolha da oportunidade e condições de venda dos produtos no mercado;
— o assumir os riscos da produção que correspondem às contingências de ganho ou perda, quer dizer, à even-

tualidade de diferenças positivas ou negativas entre os custos de produção — em que se inclui o valor dos factores pelo próprio empresário prestados — e o produto obtido no mercado.

Esta noção de riscos tem, assim, um sentido diferente do risco probabilístico, susceptível de ser coberto pelo seguro, e corresponde àquilo que Frank Knight inclui no conceito de incerteza (1).

Se o equilíbrio para o qual, na concepção optimista de Say, tendem sempre os mercados fosse, em vez de uma sequência de permanentes mas limitadas oscilações, uma realidade efectiva e constante, o lucro não existiria e o empresário acabaria, afinal, por ver apenas remunerados, pelo seu valor de mercado, os factores de produção que ele mesmo tivesse fornecido à empresa em suplemento dos porventura comprados a terceiros.

A iniciativa do empresário explica-se então pelas condições especiais e pelas características psicológicas da figura. Ele é de facto o promotor de um progresso técnico realizado na expectativa do lucro que da sua iniciativa pode advir e no qual Jean-Baptiste Say, confiante nas conquistas da ciência e da técnica, via a fonte de uma melhoria contínua das condições de vida da humanidade.

A empresa aparecia-nos, assim, como uma função desenvolvida por um determinado tipo social: o homem esclarecido, conhecedor das técnicas, com condições para tomar a responsabilidade das incertezas da produção, capaz, pelo seu espírito de iniciativa e amor do risco, de sujeitar-se a essas incertezas de preferência a vender no mercado, a um preço pré-determinado, a sua própria possibilidade de contribuir para ela.

---

(1) V. F. Knight, *Riesgo, incertidumbre y beneficio* (trad. espanhola), especialmente caps. II, VII e IX. Bernard Biet, *Théories contemporaines du Profit*, Paris, 1956, págs. 120 e segs.

b) *A empresa colectiva. As sociedades de pessoas*

O conceito do empresário a que acabamos de nos referir define-o, na sua mais simples expressão, como um indivíduo dotado de iniciativa e responsabilidade e que concentra na sua mão, além dessas funções e em consequência delas, as de direcção superior da conjugação dos factores de produção e o poder de decisão última em tudo o que se refere ao funcionamento da empresa.

A sua acção baseia-se no espírito de iniciativa e no conhecimento simples das técnicas utilizadas e dos mercados de factores e produtos. Assenta, numa palavra, nas suas qualidades pessoais.

O património desse indivíduo confunde-se com o da empresa; responde por todos os encargos e obrigações que, na realização da sua iniciativa, tenha de tomar para aquisição de factores de produção. Ao capital em moeda que vai procurar aos respectivos mercados, e que comporta determinados encargos de juros e prazos fixos de reembolso, junta-se, assim, o seu património no início da actividade da empresa que responde por aquelas obrigações e vai sendo aumentado por força dos lucros realizados. A produção assenta, pois, essencialmente, no empresário que exerce plena autoridade sobre os que prestam, em diversos escalões e mediante um salário mais ou menos elevado, o trabalho necessário à produção.

O empresário é, além disso, um inovador permanente, estimulado pela concorrência, e esse espírito de inovação importa o juntarem-se, aos riscos correspondentes às oscilações correntes dos mercados, os derivados das incertezas que esse espírito de inovação o leva a aceitar.

O desenvolvimento das técnicas, as exigências de capitais mais avultados e, portanto, de maiores patrimónios iniciais que por eles respondam, serão as razões principais a determinar o aparecimento da empresa colectiva. Na sua forma

mais simples representa apenas a soma dos esforços e responsabilidades de dois ou mais empresários, ligados por um pacto social, e que partilham, em regime de ilimitada solidariedade, as responsabilidades e riscos da produção. Não se altera substancialmente o carácter da empresa: trata-se de *sociedades de pessoas* em que poderes e responsabilidades dos sócios são idênticos.

No entanto, muitas vezes, o pacto social, se não admite qualquer limitação à responsabilidade solidária dos associados, estabelece dentro da empresa uma diversificação de funções, concentrando certos poderes de gestão em um ou alguns deles.

Por outro lado, e a despeito do carácter solidário da responsabilidade pelo passivo da empresa, a circunstância de os patrimónios dos associados serem de diverso valor pode fazer pesar mais fortemente sobre alguns deles a responsabilidade patrimonial efectiva.

No entanto, do ponto de vista formal, a sociedade de pessoas aparece sempre como uma unidade. O empresário é o agrupamento de pessoas que a sociedade constitui e que reflecte a personalidade dos associados.

Um outro tipo de empresa aparece quando a diversificação das funções de iniciativa e direcção e de responsabilidade efectiva pelos riscos patrimoniais torna difícil a solução simples da sociedade de pessoas.

Nas *sociedades em comandita* o pacto social dá forma jurídica a esta diversificação. Os associados em nome colectivo, que são geralmente os que tomam a iniciativa da empresa, concentram os poderes de decisão e gerência e assumem responsabilidade ilimitada pelo passivo da sociedade. Os outros sócios — os comanditários — contribuem para a constituição da empresa com um capital determinado, limitando ao respectivo valor a responsabilidade que assumem pelo seu passivo e, portanto, a parte que tomam nos seus riscos.

Aparecem-nos, assim, distintas as funções de iniciativa e de responsabilidade pelos riscos da empresa. Os sócios em

nome colectivo assumem as funções de iniciativa e direcção e empenham nas responsabilidades da empresa todo o seu património; porém, e pela insuficiência deste para proporcionar à empresa os recursos iniciais e a capacidade de crédito necessários à sua constituição e desenvolvimento, associam-se a pessoas que, dispondo de patrimónios para isso bastantes, estejam prontas a reforçá-lo com determinado capital líquido. A responsabilidade destes sócios é limitada a esta mesma contribuição e não abrange, portanto, o seu património total. A posição dos sócios comanditários é, assim, a de associados apenas na medida em que a remuneração do capital que põem à disposição da empresa não é fixada no mercado dos capitais, mas constituída por uma participação nos eventuais lucros.

A estes associados não cabem normalmente funções de administração e gerência. São, do ponto de vista jurídico, participantes dela, mas com uma função bem delimitada — a de fornecedores de um capital de montante fixo que corre os riscos próprios do empresário.

Aparece-nos, assim, nesta forma de empresa, a distinção necessária entre o capital da empresa e o património próprio destes associados. O seu funcionamento supõe, como o das sociedades de pessoas, uma mútua confiança entre os componentes da sociedade, visto que, quer numa quer noutra, os actos da respectiva gerência implicam responsabilidades para todos os sócios embora de extensão diferente conforme a categoria respectiva.

c) *A empresa colectiva. As sociedades de capitais*

As crescentes necessidades de capital próprio da empresa levam, porém, em muitos casos, ao aumento do número de sócios, o que torna difícil o funcionamento das sociedades na base da inteira e ilimitada responsabilidade dos associados e da igual participação de todos nas funções de administração e de gerência.

A este condicionalismo correspondem as sociedades de responsabilidade limitada. Nelas, a distinção entre o património dos sócios e o da empresa torna-se completa, já que todos eles limitam a sua responsabilidade à participação que deram ao capital social.

Se esta limitação de responsabilidade pode, à primeira vista, parecer um factor de diminuição da capacidade de crédito da empresa, ela é, no entanto, necessária para lhe dar, pelo aumento do número dos sócios, um volume de capital associado cuja acumulação seria impossível numa sociedade de pessoas.

A empresa, então, surge como um património autónomo, como uma universalidade de bens constituída por contribuições dos sócios para fins fixados num pacto social que estabelece, também, as condições em que serão exercidas as funções de direcção e gerência.

A empresa tem uma administração eleita pelos associados. As condições de responsabilidade dos que exercem essas funções perante os outros associados são também determinadas no pacto social, mas, pelo que respeita ao passivo da empresa, a responsabilidade recai sobre o capital desta, limitado ao somatório das entradas dos sócios.

A autonomização da empresa colectiva em relação ao património dos associados tem a sua mais inteira expressão nas sociedades por acções, ou sociedades anónimas.

Trata-se então de verdadeiras *sociedades de capitais.* Representadas as partes sociais por títulos livremente transmissíveis e negociáveis, é possível fazer participar do capital um número indeterminado de indivíduos e levá-lo, assim, a valores que não poderia atingir em fórmulas que exigissem o conhecimento pessoal e a confiança mútua entre os associados.

Na verdade, com a limitação da responsabilidade ao capital representado nos seus títulos, os associados têm ainda a possibilidade de, pela venda destes, realizar a todo o momento um poder de compra líquido que será igual, superior ou infe-

rior ao capital representado, segundo as cotações que os títulos obtiverem nos mercados. Os possuidores de títulos representativos de partes sociais podem, pois, a todo o momento, negociando-os, desligar-se da sociedade; a qualidade de sócio pode ser adquirida pela respectiva compra.

O maior ou menor desenvolvimento da sociedade, o conhecimento dos seus êxitos ou dos seus fracassos, bem como dos resultados periódicos da sua actividade, tornados públicos nos termos de uma regulamentação adequada, tornam possível a existência de mercados para esses títulos.

A sociedade aparece, neste caso, como inteiramente distinta das pessoas dos seus sócios, que constituem um número variável de indivíduos — os que acorreram à subscrição do capital inicial no momento da constituição da sociedade ou que, depois disso, os adquiriram no mercado.

Essa massa de associados tem a sua expressão na assembleia geral que, nos termos fixados pelo pacto social, toma decisões sobre a gerência e administração da sociedade, particularmente a da designação dos associados a que caberão as funções de administração e gerência efectivas.

Fora da assembleia geral os accionistas não têm quaisquer poderes sobre a sociedade; não podem tomar quaisquer decisões sobre o seu funcionamento. É à administração composta por um maior ou menor número de membros que cabem essas funções.

Na verdade, a iniciativa primeira de constituição da empresa pertence muitas vezes a um grupo de indivíduos, ligados por laços de conhecimento e confiança de natureza semelhantes aos que ligam os sócios nas sociedades de pessoas. Mas a constituição do capital realizada por subscrição de acções vai associar à empresa um número indeterminado de indivíduos que, tal como os seus promotores, tomam nela riscos limitados às suas próprias subscrições, riscos estes que aceitam segundo as perspectivas que o plano da empresa lhes oferece, a confiança que merecem os componentes do grupo

inicial e as condições gerais do mercado de títulos de que depende a possibilidade de realizarem, pela sua venda, o capital com que subscreveram.

As funções de direcção da empresa cabem efectivamente a administrações eleitas periòdicamente nas assembleias gerais e que, nos termos dos pactos sociais, periòdicamente também prestam contas do mandato que lhes foi conferido.

A unidade da empresa mantém-se apenas por uma ficção jurídica. Na verdade, a assunção de riscos cabe à massa indeterminada e flutuante dos accionistas, mas os poderes de disposição, que na empresa individual são indissociáveis desses mesmos riscos, cabem na sua maior parte a uma administração que só na medida em que tem posições accionistas próprias participa deles.

A sociedade cria uma capacidade de crédito própria influenciada pelos seus resultados, pelo património que acumulou, pela confiança que merece a sua administração, pelas perspectivas traduzidas na cotação das suas acções. O recurso ao crédito realiza-se também frequentemente pela emissão de títulos negociáveis — obrigações — que, em vez de atribuírem aos seus portadores direitos sociais — participação nos lucros e nas assembleias gerais—lhes conferem apenas o direito a um determinado juro anual, independente dos resultados da empresa, e a um reembolso em prazo determinado.

É esta forma que geralmente revestem as grandes unidades industriais nas economias de mercado e cuja multiplicação coincide com o desenvolvimento do sistema capitalista.

A evolução da empresa colectiva tinha de trazer necessàriamente a lume a insuficiência do conceito de empresário formulado por Jean-Baptiste Say.

Schumpeter procura resolver o problema através de uma definição diferente do empresário. Na sua concepção, a função característica do empresário será apenas a da iniciativa — a da iniciativa de novas combinações de produção, já

que, na falta dela, as economias caem na estagnação do «circuito» (1).

O empresário pode, assim, não exercer directamente funções de direcção, administração ou gerência que no circuito corresponderiam, pela constância dos resultados, a formas de trabalho com remuneração invariável. Pode não assumir riscos efectivos pela participação nos resultados da produção, já que estes cabem aos que, na esteira da sua iniciativa, vieram a tomar posições no respectivo capital. Este tipo de empresário corresponde à ideia de uma acção individual na pura promoção do progresso das economias.

A empresa no seu conjunto passa então a ser uma organização complexa, dentro da qual se desenvolvem actividades e funções especializadas e coordenadas em vista de um determinado objectivo que resulta do seu próprio funcionamento.

Mas estes conceitos virão a ser postos em crise pelo seu próprio autor.

Na verdade, ele mesmo vem a reconhecer que, em muitos casos, a acção do empresário como promotor de novas iniciativas pode diluir-se e que estas vêm muitas vezes a surgir pela simples conjugação dos elementos que constituem a estrutura das empresas e criam, num regime de concorrência, uma rede de condicionamentos e de relações que podem tornar *necessárias* as alterações de combinações produtivas e o aparecimento de novas formas de organização.

d) *A empresa e o lucro*

Na concepção funcional de Say, o empresário é o autor da iniciativa da produção e da conjugação dos seus factores. Personaliza, por assim dizer, a própria produção e não se confunde com nenhum dos factores porque, assegurando-lhes, segundo as leis do mercado, uma remuneração fixa e indepen-

---

(1) V. vol. I, págs. 350 e segs.

dente das incertezas da produção, reserva estas para si, assumindo as contingências de ganho ou perda que a sua função comporte.

O empresário não é, numa palavra, *um* factor de produção, é o autor da própria produção que se opera pela conjugação de factores.

Esta maneira de desenhar a função do empresário permite distingui-lo do puro capitalista, como do trabalhador, e discernir, também, com perfeita lógica — e evitando as hesitações em que caíra Adam Smith — o juro do lucro.

No entanto, à medida que se passa do empresário individual para a empresa colectiva, surgem crescentes exigências de organização interna da empresa, ligadas, por um lado, ao funcionamento do próprio corpo colectivo e, por outro, ao desenvolvimento das técnicas da produção e à maior complexidade que traz ao respectivo processo.

A empresa passa a ser uma *organização* na qual os factores — particularmente o trabalho — se situam em diversos graus de importância relativa, a ponto de a distinção entre empresário e trabalhador não ser bastante para dar uma ideia da diferenciação de competências e situações económicas dentro do conjunto.

Por isso, talvez, Alfred Marshall junta aos três factores clássicos da produção um outro: o elemento «organização» que teria como remuneração, precisamente, o lucro (1).

Haveria, assim, duas categorias de factores de produção: os originários — a natureza e o trabalho — e os derivados — o capital e a organização.

Esta conceptualização de Marshall representa, em certo modo, um esforço de fidelidade ao pensamento de Adam Smith. Na verdade, outra vez nos aparecem ligadas as figuras do capitalista e do empresário e, outra vez, ainda, sob o ponto de vista da distribuição, se esbate a diferenciação entre o juro e o lucro.

---

(1) V.: A. Marshall, *Principles of Economics*, livro IV, cap. I.

Esta sistematização pode ser julgada como mais aproximada da realidade sociológica quando se encaram os problemas da repartição (1); por isso, talvez, na esteira de Marshall muitos autores ingleses consideram tanto o juro como o lucro integrados num conceito global de excedente *(surplus)* do produto total sobre os custos dos factores originários—terra e trabalho (2).

No entanto, e quando o objecto da análise é constituído pelas relações de produção, a conceptualização tradicional da escola clássica parece ser mais adequada, independentemente dos aspectos sociológicos que podem levar, ao estudar a formação dos diversos grupos sociais, a incluir na mesma categoria capitalistas e empresários.

Mas, além disso, a complexidade crescente da organização da empresa e o facto já notado de, dentro dela, o factor trabalho se encontrar estratificado em categorias cuja diversidade não permite, nem do ponto de vista sociológico, considerá-las como um grupo homogéneo, tornam, mesmo neste aspecto, a sistematização de Marshall insuficiente.

A organização não é senão o processo pelo qual são conjugados os factores; não existe sem eles. É, afinal de contas, a forma que toma a combinação produtiva. Não é, como qualquer dos factores considerados na sistematização clássica, um «meio» susceptível de aplicações alternativas e que é destinado a uma ou outra através do funcionamento dos mercados. Por isso mesmo, a empresa, numa economia de mercado, não tem uma valorização directa como factor de produção; o seu valor depende da comparação entre o custo global e o preço de venda dos produtos e só pode determinar-se através da capitalização de expectativas de rendimento que comportam um certo grau de incerteza.

---

(1) V.: J. Marchal e C. Lecaillon, *La Répartition du Revenu National*, vol. I, págs. 16 e segs.

(2) V., por exemplo, Joan Robinson, *The Accumulation of Capital*, págs. 13 e 14.

A posição da empresa como tal, dentro da produção, é, pois, inteiramente diferente da dos factores terra, trabalho ou capital.

Tudo o que antecede conduz a que, do ponto de vista micro-económico e na análise da empresa como unidade de produção, o lucro não possa ser considerado como um custo. Qual, porém, a sua justificação?

A pura análise do ponto de vista estático, na hipótese de uma concorrência pura e perfeita, não deixa, na repartição do produto, um lugar para o lucro. Na verdade, preços e custos de produção vêm a equilibrar-se; a repartição do produto pelas remunerações da terra, do trabalho e do capital não deixa nenhum excedente correspondente ao lucro, considerando, evidentemente, incluídas nos custos as remunerações de factores prestados pelo próprio empresário.

O lucro só será assim explicável por fenómenos de renda diferencial, isto é, pelas diferenças entre os custos de alguns produtores e os dos produtores marginais indispensáveis à satisfação da procura, por situações de monopólio mais ou menos perfeito por parte do vendedor, por imperfeições da concorrência que impedem a coincidência exacta entre custos e preços, ou, finalmente, por inovações que alteram os termos do equilíbrio.

Na realidade, e se deduzirmos ao lucro bruto da empresa, além das reintegrações de capitais fixos, as remunerações de trabalho e de capital que nele se compreendem, bem como os encargos de cobertura dos riscos susceptíveis de determinação probabilística, o excesso encontrado, que é o lucro puro, só pode corresponder:

— às incertezas no funcionamento dos mercados, devidas a imperfeições da concorrência;
— à acção inovadora dos empresários, que altera os termos do equilíbrio;
— às situações de renda diferencial correspondentes às

diferenças de custo de produção entre as diversas empresas (1).

14. A dimensão das empresas. A concentração da produção

a) *A dimensão da empresa*

Como unidade de produção, a empresa tem uma *dimensão* que permite fazer comparações sobre a sua importância relativa no conjunto da produção e do mercado.

Essa comparação há-de ter em conta uma série de elementos diversos, visto que, segundo a natureza da produção e as técnicas empregadas, a importância relativa de cada um deles no conjunto varia de caso para caso.

Há pelo menos que considerar, ao avaliar a dimensão das empresas:

— o volume da mão-de-obra;
— a importância dos capitais investidos;
— o volume da produção.

Mesmo assim, as comparações de importância relativa das empresas não podem fazer-se sem ter em conta também, além daqueles elementos, as técnicas empregadas e a natureza e condições especiais dos mercados em que vendem os seus produtos.

Seja como for, um facto é inegável: é que a evolução se tem dado no sentido de um aumento da dimensão das empresas, tal como pode ser determinada, em relação a cada ramo de produção, pelo conjunto dos elementos acima referidos. Foi precisamente esse aumento de dimensão que determinou a pas-

---

(1) V. Bernard Biet, *ob. cit.*, págs. 205 e segs. e F. Knight, *ob. cit.*, págs. 236 e segs.

sagem progressiva da empresa individual para as diversas formas da empresa colectiva.

O fenómeno, porém, não deixou de se desenvolver em termos de não bastar a simples consideração da forma jurídica da empresa para o analisar em toda a sua extensão.

Apesar de a sociedade de capitais permitir a concentração de meios de produção muito para além do que era possível atingir através de qualquer das outras formas de empresa colectiva, o fenómeno do aumento de dimensão ou escala, continuou a desenvolver-se em termos de importar, na própria estrutura e funcionamento da sociedade de capitais, significativas transformações.

b) *Vantagens e inconvenientes da concentração*

As razões deste progressivo aumento de dimensão podem agrupar-se fundamentalmente em duas: as «economias internas» e as «economias externas».

1.º As «economias internas»:

A) A evolução das técnicas, a utilização progressiva de máquinas na produção e a utilização de novas fontes de energia supõem, todas, para poderem ser proveitosamente utilizadas, uma *dimensão mínima* cada vez maior.

Na verdade, a mecanização traduz-se no aumento da parte relativa dos capitais fixos nas combinações produtivas. Ora, como sabemos, e pela sua própria natureza, eles determinam, na combinação, o grau de utilização dos outros elementos do custo, visto que o investimento que supõem só pode atingir a produtividade óptima desde que se combinem com adequadas quantidades dos elementos variáveis.

Ora, a evolução das técnicas tem-se dado no sentido de conseguir o aumento de rendimento através da concepção e instalação de bens instrumentais de capacidade crescente.

Só, portanto, com uma crescente dimensão, as unidades

de produção podem assegurar o aproveitamento do progresso técnico.

B) As exigências de organização da empresa são também uma causa do aumento de dimensão.

A evolução do processo produtivo obriga a uma maior distinção de funções, e a conveniente ordenação destas dentro da empresa traduz-se numa organização de complexidade crescente.

Esta, porém, exige, para ser devidamente aproveitada e ter a necessária produtividade, um volume de produção que permita repartir os correspondentes encargos fixos por um número cada vez maior de unidades do produto.

C) Por fim, a produção em grande escala permite o aproveitamento de subprodutos em produções complementares ou dependentes da principal, subprodutos esses que, numa produção repartida por pequenas unidades, não poderiam ter aproveitamento conveniente e representariam puros desperdícios e causa de agravamento de custos.

Todas estas razões da superioridade da produção de grande escala sobre a produção dispersa por pequenas unidades entram na categoria a que Marshall chamou *economias internas* da concentração.

2.º As «economias externas»:

Nas economias de mercado, a produção em grandes unidades dá também origem ao que o fundador da escola de Cambridge chamou as «economias externas». São as que provêm da posição e vantagens especiais que, nos mercados, as grandes empresas podem alcançar em relação às pequenas.

Contam-se como principais, entre essas economias ou vantagens externas:

A) Condições mais favoráveis do que a pequena empresa na reunião dos capitais necessários à produção.

A grande empresa tem condições mais favoráveis do que a pequena para recorrer ao mercado de capitais. A sua importância na procura global de crédito, o conhecimento das suas condições económicas e financeiras, facilitado pela publicidade dada aos seus resultados e tornado evidente na cotação das suas acções, as ligações financeiras que a dispersão do seu capital lhe proporciona, fazem com que possa, não só recorrer em condições preferenciais ao crédito bancário, como, ainda, lançar mão de formas de financiamento—como a emissão de obrigações — que estão fora do alcance da pequena empresa individual ou das sociedades de pessoas.

B) Pelo que se refere ao factor mão-de-obra, a grande empresa, não só tem mais facilidade no respectivo recrutamento, pela preferência em geral dada às colocações que proporciona, como, pela maior divisão de funções, pode alcançar um melhor e mais económico aproveitamento do trabalho, utilizando em ocupações que não exijam elevado grau de aptidão técnica pessoal cujos serviços pode contratar com menor remuneração do que os especializados. O menor grau de especialização de funções na pequena empresa traduz-se muitas vezes no exercício, por pessoal qualificado, de funções que não correspondem à sua valorização no mercado do trabalho.

C) Pelo que toca às condições de aquisição de materiais necessários à produção, o maior volume de compras que realiza permite à grande empresa o recurso à aquisição directa, evitando os intermediários e o correspondente agravamento de custos, e a realização de contratos de abastecimento pelos prazos mais convenientes, sem contar com as melhores condições de negociação que a sua importância como cliente lhe pode facilitar.

Isto acontece, não só nas compras de matérias-primas, como na aquisição de elementos subsidiários — por exemplo, a energia.

D) A grande empresa pode assegurar-se também, pelo volume e continuidade da sua produção, de melhores condições de venda dos seus produtos, e adoptar políticas de preços

que, aproveitando as imperfeições do mercado, lhe permitam realizar uma maior margem de lucro.

É o que acontece com o estabelecimento, para produtos iguais ou semelhantes, de preços diferenciais através de modificações de embalagem ou apresentação de produtos que permitam a absorção de uma parte das rendas do consumidor.

A distinção entre as economias internas e as economias externas derivadas da concentração delimita dois campos na apreciação do fenómeno: um, em que as suas vantagens se verificam simultâneamente dos pontos de vista micro e macro-económico, e um outro em que, aos aspectos positivos quanto à rentabilidade da empresa, podem não corresponder vantagens do ponto de vista do bom aproveitamento dos recursos globais, quer dizer da maior produtividade.

Na verdade, as primeiras traduzem-se numa melhoria de produtividade derivada de modificações na função técnica da produção que se traduzem num melhor aproveitamento de recursos.

As segundas derivam de uma modificação da posição das empresas no mercado e, portanto, de uma alteração das condições de concorrência que pode consistir na criação de situações de oligopólio ou mesmo monopólio de facto, em que a melhoria de rentabilidade das empresas não corresponda, do ponto de vista global, a uma maior produtividade.

Em primeiro lugar, a concentração afecta indubitàvelmente uma das condições do conceito tradicional de concorrência perfeita: a atomicidade. Quando atinge um certo grau, a dimensão das empresas torna-se significativa na oferta ou procura global.

No mercado dos factores e, especialmente, no mercado do trabalho, as grandes empresas tomam, quando a oferta de mão-de-obra seja atomística, a posição de «price makers», podendo, assim, a preocupação da rentabilidade conduzi-las a actuar no sentido da baixa directa ou indirecta das remune-

rações e no do melhor aproveitamento do trabalho, impondo condições que, do ponto de vista da justiça da distribuição, não sejam aceitáveis.

Esta situação só pode ser remediada, ou através da organização da oferta do trabalho, por forma a dar-lhe um poder de negociação que, de outro modo, não possuiria, ou pela intervenção do Estado, através de uma legislação tendente a evitar aqueles inconvenientes.

Como vendedora de produtos, a grande empresa vem diminuir a atomicidade da oferta, que toma, assim, progressivamente a forma oligopolística.

A competição entre os grandes produtores toma não poucas vezes o aspecto de uma concorrência de eliminação que visa à constituição de um monopólio e este, como sabemos, quando exercido com o único critério da rentabilidade, traduz-se numa oferta menor e num preço mais alto que os da concorrência perfeita (1).

Este tipo de competição entre grandes empresas pode importar perdas avultadas de capitais que significam, do ponto de vista geral, um mau aproveitamento de recursos, pela inutilização de bens instrumentais com alta capacidade técnica de produção.

c) *Limites da concentração*

Apesar das economias internas e externas que proporciona, a concentração tem limites que se podem situar também em um ou outro daqueles campos.

Antes de mais, implicando um maior volume de produção, um aumento na procura dos factores, uma maior complexidade na organização interna da empresa, um acréscimo de

---

(1) V. *supra*, págs. 143 e segs.

valor das operações e responsabilidades financeiras, encontra limites na capacidade de direcção.

Por mais aperfeiçoados que sejam a organização da empresa e o ordenamento das diversas funções que supõe, ela não dispensa um poder superior de direcção, uma fonte única de decisões fundamentais de que depende o funcionamento do conjunto. A capacidade de direcção não é, porém, ilimitada; não pode, para além de certo grau de concentração, corresponder às exigências de ordenamento do complexo sistema de poderes e funções descentralizadas em que a empresa se transformou.

Outros limites são de ordem técnica.

Se a técnica exige, muitas vezes, um mínimo de dimensão na empresa, outras vezes lhe pode impor um limite máximo. É que aquela mesma circunstância a impede de se expandir por fracções. Do ponto de vista técnico, a sua capacidade de produção só poderá aumentar, em numerosos casos, por grandes escalões, pondo então, a par do problema já citado da capacidade de direcção, outros que resultam da dimensão dos mercados.

Outro limite à concentração pode derivar da interdependência entre a dimensão da empresa e a sua localização. Embora tome, algumas vezes, a forma de empresa com estabelecimentos múltiplos — conciliando, assim, a unidade dos poderes de decisão e a concentração do ponto de vista económico com uma descentralização das unidades técnicas de produção — a verdade é que as causas que podem levar a essa dispersão não impedem o aumento das dificuldades de direcção que tal tipo de empresa geralmente encontra.

Quando a necessidade de estar mais perto dos mercados ou de certas fontes de matérias-primas, ou as conveniências na aquisição de alguns factores de produção, como a mão-de-obra, limitam a concentração técnica, as possibilidades de formação e subsistência de empresas independentes são, por isso, maiores.

Além destes limites à concentração que derivam de razões de ordem técnica ou de outras ligadas à própria estrutura da empresa, também certas condições exteriores a ela podem actuar no mesmo sentido.

A concentração importa, como dissemos já, uma transformação da oferta que tenderá para o oligopólio. Daí a introdução de novos parâmetros a considerar pela empresa ao definir a sua política no mercado e um deles é o que diz respeito à segurança e estabilidade da sua posição (1).

O oligopólio constitui normalmente uma causa de intervenção do poder central na produção e no mercado. Essa intervenção pode tomar a forma de uma limitação directa ou indirecta da dimensão dos concorrentes, ou a de uma intervenção no funcionamento do mercado em ordem a evitar o exercício de posições de domínio, numa palavra, a formação de monopólios de facto mais ou menos perfeitos. Esta intervenção, ou, simplesmente, o temor dela, pode agir no sentido oposto à concentração.

Independentemente das circunstâncias que acabam de mencionar-se, há certas modalidades e ramos de produção em que a concentração não pode dar-se senão por forma restrita.

Estão neste caso, em primeiro lugar, certos trabalhos, ainda de tipo predominantemente manual, em que a importância dos capitais fixos é muito reduzida e nos quais toma relevo a vantagem da proximidade entre o local de produção e o do consumo.

Nestas hipóteses, a produção em pequenas unidades e mesmo a de tipo artesanal, pode mostrar-se mais eficaz e com menor custo do que a realizada em unidades concentradas. Trabalhos de reparação ou de fabrico manual de certos artigos, e o comércio retalhista são exemplos destes casos de subsistência da pequena empresa.

---

(1) V. *supra*, págs. 158.

Além disso, há formas de produção ligadas a factores institucionais que podem mostrar-se fortemente resistentes à concentração. O exemplo mais frisante é o da produção agrícola nas zonas de pequena propriedade. O regime de propriedade privada da terra—dependente, não apenas de funções técnicas de produção, mas da própria estrutura social — constitui, frequentemente, para a concentração, um obstáculo difícil de remover.

Pode dizer-se que o fenómeno da concentração, tal como é geralmente descrito e analisado, tem o seu campo de maior desenvolvimento no domínio das actividades secundárias e de algumas actividades terciárias, como os transportes, o comércio por grosso e as actividades financeiras. As actividades primárias, particularmente a agricultura, e algumas terciárias, como as profissões liberais, organizam-se em unidades de dimensão dominada por outras circunstâncias e, nomeadamente, por condições de ordem estrutural que saem fora do quadro das economias internas e externas apontadas como factores fundamentais da concentração.

d) *Modalidades da concentração*

Embora traduzindo-se sempre num aumento da dimensão das empresas, a concentração pode revestir diversas modalidades e traz às estruturas respectivas transformações que levam, como vamos ver, à necessidade de uma revisão do próprio conceito de empresa.

Na sua forma mais simples, a concentração toma o aspecto de uma maior dimensão da empresa que implica um aumento da sua posição relativa nos mercados a que está ligada — mercados de factores e mercados de produtos.

Este aumento de importância relativa, que é a forma mais simples de concentração, dá-se, simultâneamente, no domínio das condições técnicas, quer dizer, das economias internas, e no das condições de mercado, isto é, no campo das economias externas.

No entanto, nem sempre sucede assim. Por vezes, a empresa como organização, quadro de investimentos, fonte de riscos e de lucros, pólo de concentração de recursos financeiros, constitui uma unidade de importância crescente, mas com um grau de maior ou menor de dispersão das unidades técnicas que a constituem.

Muitas vezes, esta dispersão coincide com certa diversificação das unidades técnicas por que a empresa é constituída.

Nestes casos, a concentração nos domínios económico e financeiro exige a coordenação das unidades tècnicamente diversificadas em função dos resultados globais da empresa.

Esta coordenação de elementos tècnicamente diversificados e muitas vezes dispersos que constituem a empresa, está na base do que se chama a integração da produção.

15. A integração

a) *Concentração e integração*

A integração supõe a concentração das empresas, embora a inversa não seja sempre verdadeira. Integração é, numa palavra, a reunião, sob um poder único de decisão, de formas diversificadas, mas interdependentes, de actividades produtoras que são coordenadas pela direcção superior da empresa em vista da optimização dos resultados globais desta, quer esses resultados se apreciem do ponto de vista da pura rentabilidade, quer se meçam por critérios de produtividade.

A integração pode revestir duas formas principais: a vertical e a horizontal. Na primeira reúnem-se na mesma empresa unidades especializadas, representando graus sucessivos do processo de produção que constitui objecto da actividade do conjunto. É o que acontece quando, numa mesma empresa, a indústria metalo-mecânica, a metalurgia de que ela depende e a exploração dos jazigos mineiros que a esta fornecem as

respectivas matérias-primas se encontram reunidas, mantendo, embora, a sua diversificação do ponto de vista técnico.

Dá-se a integração horizontal quando a empresa reúne uma série de actividades diversificadas mas correspondentes ao mesmo grau de produção. Este tipo de integração distingue-se menos nìtidamente da pura concentração do que a integração vertical.

No comércio de retalho, por exemplo, onde a integração horizontal é mais frequente, quase sempre a concentração é acompanhada por ela.

b) *A integração vertical*

Esta forma de integração desenvolve-se predominantemente na indústria transformadora e é determinada pelo aproveitamento de complementaridades e dependências técnicas existentes entre as produções associadas, com vista à redução de custos e maior eficácia da produção.

Na verdade, a integração vertical permite à empresa que a realiza:

— maior regularidade no abastecimento em matérias-primas e subsidiárias através da exploração coordenada dos diversos graus de produção de que a exploração principal depende;
— o escoamento mais regular dos produtos respectivos;
— uma redução de custos no conjunto das actividades produtoras, pela eliminação ou compressão dos lucros que aufeririam as actividades integradas quando exercidas por empresas independentes;
— maiores facilidades no aproveitamento dos subprodutos.

Estas vantagens da integração vertical adicionam-se às vantagens gerais da concentração a que já atrás se fez referência.

Faz-se por vezes a distinção entre integração ascendente e integração descendente. Integração ascendente seria, por exemplo, a realizada pela empresa mineira que viesse a explorar, para assegurar a colocação dos seus minérios, indústrias metalúrgicas e metalo-mecânicas. Descendente seria a integração realizada pela empresa metalo-mecânica que, para se assegurar do abastecimento em matérias-primas, explorasse a indústria metalúrgica capaz de lhas fornecer.

A distinção é de interesse limitado, visto que a integração, quando atinja os seus graus mais elevados, corresponderá a uma complementaridade perfeita entre as actividades integradas e, portanto, à impossibilidade de distinguir entre produções principais e produções acessórias.

Em tais casos, só, por assim dizer, do ponto de vista histórico, se poderia fazer com segurança a distinção entre integração ascendente e integração descendente, tendo em conta a actividade especializada exercida pela empresa que, em dado momento, iniciou o processo de integração.

Ao lado das vantagens da integração há que considerar alguns limites e inconvenientes que podem ser-lhes contrapostos. Entre esses limites figura, em primeiro lugar, o da capacidade de direcção, já apontado relativamente ao fenómeno geral da concentração; neste caso, tal limite é ainda mais restrito, porque a diversificação das produções e das respectivas técnicas exige da direcção uma maior competência.

Além disso, a vantagem apontada da diminuição de custos pela eliminação dos lucros das actividades integradas tem de ser tomada num sentido muito relativo. Na verdade, a integração não deixa de exigir à empresa um maior volume de capitais e correspondente aumento de custos totais, e só na medida em que ela puder importar, para o conjunto, uma diminuição de encargos fixos, é que se pode traduzir numa maior produtividade.

Por outro lado, ainda, a integração, centrando os objec-

tivos das actividades especializadas que exerce no processo de produção que se propõe realizar, pode impedir, em relação a cada uma delas, o aproveitamento de mercados e de outras possíveis utilizações para os seus produtos, constituindo com isso uma causa de agravamento de custos (1).

A par destes aspectos negativos que a integração reveste para as empresas que a realizam, podem ainda, do ponto de vista global, encontrar-se-lhe alguns inconvenientes.

A integração constitui um factor de intensificação do elemento de monopólio que a concentração, em geral, sempre comporta. Permite às empresas que a praticam exercer nos mercados, quer como compradores de elementos intermediários, quer como vendedores de bens finais, uma verdadeira acção de domínio.

Quando, num dos graus de produção integrados, a dimensão é tal que leva a uma posição marcada de domínio no mercado, torna-se desnecessário à empresa que o explora integrar em dimensão proporcional os outros graus de produção, porque aquela circunstância lhe permite praticar, em relação aos que a eles se aplicam, políticas de preços que venham a criar-lhes condições desiguais de concorrência no campo específico das respectivas actividades.

Por tudo isto, o processo de integração, se pode representar um factor de maior produtividade, pode, por outro lado, ser uma via para a constituição de monopólios de facto.

Em suma: tal como a mera concentração, a integração vertical apresenta vantagens do ponto de vista da rentabilidade, mas, para além de certo grau, pode alterar as condições de concorrência e exigir intervenções do Estado no sentido de impedir ou compensar os «efeitos de domínio» que são sua consequência.

---

(1) Lajugie, *La concentration (Traité d'Economie Politique,* dirigido por L. Baudin, vol. I, págs. 603 e segs.).

c) *A integração horizontal*

A integração horizontal dá-se quando a empresa exerce uma actividade produtora de certo grau — a transformação ou o comércio a retalho, por exemplo — em relação a uma variedade de bens que, sem ela, seriam objecto da actividade de empresas autónomas.

Este tipo de integração verifica-se frequentemente no comércio a retalho. Os grandes armazéns de venda ao público oferecem para a venda os mais variados artigos, facilitando assim a respectiva apresentação ao consumidor em condições de comodidade e economia de tempo que lhes asseguram a sua preferência.

Por vezes, este tipo de empresas desdobra-se em cadeias de estabelecimentos, combinando, assim, as vantagens de uma centralização das operações de abastecimento, de uma política ordenada de preços e da uniformidade na apresentação dos produtos, com as de uma descentralização de estabelecimentos que lhes permite manter-se na proximidade do consumidor.

Beneficiam, além disso, de uma maior facilidade na obtenção de recursos financeiros e da possibilidade de usar largamente da propaganda para aumentar a sua clientela.

Embora não possa dizer-se que a integração horizontal, e, particularmente, a integração horizontal deste tipo de estabelecimentos, corresponda apenas a economias externas, não há dúvida que estas têm, no fenómeno, uma particular influência. Constituem, no entanto, economias internas a centralização de certas operações, que permite uma redução de custos, e as vantagens que para o público representa a normalização de embalagens e condições de apresentação dos produtos (1).

Sem dúvida, porém, a associação das vantagens de abas-

---

(1) V. Gaëtan Pirou, *Traité d'Economie Politique*, tome I, *L'agriculture, Le commerce*, págs. 214 e segs.

tecimentos em grandes quantidades com as de uma rede periférica de distribuição, facilitando uma propaganda tendente à diferenciação dos produtos vendidos pela organização, afecta a liquidez do mercado.

16. Coligações e associações de empresas

a) *A concentração e as coligações de empresas.*

As chamadas coligações e associações de empresas, embora se não possam confundir com a pura concentração, têm indiscutìvelmente grandes afinidades com ela. O que as caracteriza é a circunstância de empresas concorrentes se associarem de uma forma mais ou menos extensa para, limitando a concorrência que entre si desenvolviam, assegurarem ao conjunto uma melhor posição na produção e no mercado.

Estas associações de empresas são largamente facilitadas pela forma jurídica que tomaram as grandes sociedades — a de sociedades por capitais ou por acções.

Na verdade, e como já sabemos (1), nesta forma de empresa colectiva os proprietários das partes de capital têm os seus direitos apenas em função da posse dos títulos — livremente negociáveis — que as representam. A administração e direcção da empresa são exercidas por uma Administração que, de facto, exerce poderes extremamente largos sobre ela e só depende dos accionistas nos momentos da prestação periódica de contas ou da eleição, também periódica, a que está sujeita.

Porém, se a posse de posições de capital não dá, só por si, a possibilidade de exercer poderes de direcção na empresa, o certo é que quando essas posições são muito significativas aqueles que as detêm, pela situação dominante que tomam na Assembleia Geral, exercem potencialmente uma certa influência sobre a administração.

---

(1) V. *supra*, pág. 270.

Isto abre a possibilidade de algumas empresas, através da aquisição na bolsa dos títulos representativos do capital de outras, obterem posições de maior ou menor domínio nas respectivas Assembleias Gerais e, com ele, uma influência sobre as suas direcções.

Outras vezes, e independentemente desta tomada de posições accionistas, as grandes empresas, quando verificam que a concorrência pode ser dominada por um espírito de eliminação dos competidores ou conduz a baixas de preços que não remuneram suficientemente os capitais investidos ou não cobrem mesmo o custo de produção, pactuam uma conduta de mercado que assegure, em certas condições, a subsistência de todos.

Em princípio, esta última forma de associação de empresas não exige a tomada, por algumas, de posições accionistas nas outras. Porém, de facto, muitas vezes esta circunstância se verifica facilitando a condução de alguns dos concorrentes à aceitação de condições ou normas de conduta no mercado convencionadas entre todos.

Finalmente, um outro tipo de coligações se pode mencionar: é aquele em que uma empresa, cuja actividade específica é dominantemente financeira, toma posições em empresas de produção industrial ou de comércio, como processo de, pela compensação de riscos, obter certa regularidade de rendimento ou, mais ainda, de se assegurar de um comando sobre um certo conjunto industrial através da acumulação de posições accionistas nas empresas que o constituem.

Neste caso, o comando sobre várias empresas jurìdicamente distintas não é exercido, como no primeiro tipo de coligação que citámos, por um dos concorrentes, nem atribuído, como no segundo tipo, ao conjunto dos coligados, mas assegurado por uma entidade que é puramente detentora de capitais e que, segundo as conveniências de rentabilidade destes, exerce influência sobre o conjunto de empresas que dela dependem.

A estes três tipos de coligações ou associações de empresas

se dão geralmente os nomes de, respectivamente, «trusts», «cartéis» e «konzerns».

b) *Os «trusts»*

O «trust» tem o seu país de nascimento nos Estados Unidos e o seu nome deriva da forma que primeiro tomou—o chamado «voting trust».

Esta forma de coligação surgiu quando grandes empresas, concorrentes entre si com o objectivo da conquista do mercado, verificaram que a simetria das suas posições — tanto no que dizia respeito a poder de produção como no que se referia a capacidade financeira — fazia que a competição travada se traduzisse em períodos mais ou menos longos de prejuízos, sem que nenhuma pudesse ter a certeza de, ao final, alcançar aquele objectivo, quer dizer, que o mercado tomasse a forma de um oligopólio simétrico de domínio. O sentido de *segurança* levou então os concorrentes a depositar nas mãos de indivíduos que a todos merecessem igual confiança («trustees») acções das respectivas empresas em número suficiente para assegurar a esses verdadeiros fideicomissários a direcção efectiva do conjunto, num justo equilíbrio dos interesses comuns.

Este tipo de «trusts» foi objecto da primeira lei americana contra as coligações — o «Sherman Act» de 1892.

A proibição, aliás, pôde tornar-se efectiva com relativa facilidade, visto que não era possível dissimular a verdadeira transferência de poderes de direcção que esta forma de coligação implicava.

Outras formas de «trust» foram então ensaiadas para, sem cair sob a alçada da lei, assegurar a coordenação da actividade de algumas grandes empresas.

A primeira, foi o «trust» de fusão. Nesta coligação opera-se a transformação de um certo número de sociedades por acções numa empresa única; os accionistas de cada uma daquelas recebem, segundo adequados critérios de valorização, em troca das suas acções, que são anuladas, acções da nova

empresa. Chega-se, assim, a uma verdadeira fusão; o «trust» toma, não a forma de uma coligação pròpriamente dita, mas a de uma grande empresa que se substitui às antes existentes. Quer dizer, de uma forma de coligação de empresas, passa-se para um caso de pura e completa concentração.

Sem dúvida, muitas vezes, nesta forma de «trust» uma ou mais empresas assumiram o papel de iniciativa e comando da operação recorrendo à tomada de posições accionistas que facilitassem a aquiescência das outras à pretendida fusão.

Outro tipo de «trust» é o chamado «holding trust». Neste, não se realiza a fusão jurídica das empresas, mas aquelas que tomam a iniciativa e comando da operação asseguram-se, através da aquisição de acções das demais, de uma posição de domínio que lhes permita orientar as administrações num sentido comum e não num espírito de concorrência.

O grupo que detém a maioria das acções das empresas associadas pode, assim, eleger as administrações e orientá-las pela forma mais conveniente ao rendimento a obter de cada uma das unidades associadas, mas, muitas vezes, com preferência pelos interesses e rentabilidade das empresas «leaders» do grupo.

c) *O cartel*

Se o «trust» teve a sua origem nos Estados Unidos da América, o cartel nasceu na Alemanha, contemporâneamente com o grande surto de industrialização que neste país se verificou no começo deste século.

Tal como para o «trust», o problema da concorrência entre grandes empresas punha em perigo os importantíssimos capitais fixos que, com a evolução das técnicas, elas tinham de constituir. Indústrias metalúrgicas e indústrias químicas, construções navais, indústrias mineiras e outras supunham imobilizações vultuosíssimas em bens de equipamento que tiravam à produção o poder de se adaptar fàcilmente às

evoluções do mercado, quer dizer, que diminuíam de uma maneira sensível a elasticidade da oferta e a faziam depender de um verdadeiro «efeito de rendimento».

Talvez a circunstância de a grande indústria alemã, embora legalmente constituída sob a forma de sociedades por acções, ser pertença de um número restrito de grupos, e as acções respectivas não terem o largo campo de negociação que caracterizava as das grandes indústrias dos países anglo-saxónicos, tivesse sido a causa de se ter aqui procurado por outra via, que não o «trust», disciplinar a concorrência entre as grandes empresas.

O cartel é uma convenção entre empresas concorrentes — como que um tratado de paz — em que, definida uma política comum de preços, as partes se obrigam, sob certas sanções, a observá-la.

Os cartéis começaram por ter apenas como objectivo limitar a concorrência de eliminação pela pura baixa de preços; porém, a pouco e pouco, foi-se verificando que a disciplina estabelecida apenas nesta base era de difícil observância e fiscalização.

Quando a capacidade global de produção excedia a procura do mercado, a pura disciplina dos preços, não acompanhada de uma planificação adequada das quantidades produzidas, tinha como consequência uma acumulação de «stocks» de que, cedo ou tarde, a queda de preços mais ou menos violenta havia de ser consequência. Por isso, os cartéis enveredaram pela disciplina dos preços e da produção, estabelecendo, em função da capacidade de cada um dos associados e das suas possibilidades técnicas, quotas de produção.

Mais ainda: no seu objectivo de racionalizar a actividade do conjunto, os cartéis enveredaram pela especialização técnica ou regional das actividades dos associados.

Segundo as condições próprias de cada um, a sua possibilidade de em uma ou outra produção reduzir os custos, a sua maior ou menor proximidade de certos mercados, as convenções do cartel definiam e especializavam as actividades dos

associados, estabelecendo as compensações que fossem consideradas necessárias para suscitar a geral aprovação do plano estabelecido.

Nos casos de especialização regional marcavam-se a cada unidade, ou grupo de unidades, zonas próprias de abastecimento em que pudessem fazer o escoamento dos seus produtos em condições iguais às de todas as outras zonas e, portanto, sem terem de temer a competição dos demais ou poderem fazer-lhes concorrência nos domínios territoriais que lhes estavam reservados.

Finalmente, pela necessidade de assegurar a observância efectiva das regras do cartel — uma vez que, em tal sistema, os que, aproveitando o rigoroso comportamento dos outros, iludissem a disciplina estabelecida poderiam realizar avultadíssimos lucros — muitas vezes os cartéis estabeleceram a centralização, em um organismo fiscalizado pelas empresas associadas, dos contratos e encomendas, por forma a assegurar rigoroso cumprimento daquela disciplina.

d) *As coligações financeiras*

Nas diversas modalidades que podem revestir, tanto o «trust» como o cartel, quando não obedeçam inicialmente a um puro propósito monopolista, estão ligados a motivações de ordem técnica ou económica, como o grande volume dos encargos fixos e mínimos de produção dele resultantes, ou a conveniência de evitar que a concorrência de eliminação conduza a um excesso de investimentos em relação à capacidade de absorção do mercado.

Sem dúvida nenhuma, qualquer destes tipos de coligação depende, também, de condições de ordem financeira. Na constituição dos «trusts» — sejam de fusão ou do tipo «holding» — há sempre uma empresa que — apoiada nas posições que detém no capital das outras — toma a iniciativa e o comando da operação.

Nos cartéis, apesar da autonomia financeira que em prin-

cípio mantêm as empresas coligadas e de o objectivo da coligação ser apenas o estabelecimento de uma conduta de mercado concertada, também não é por vezes indiferente a circunstância de algumas das empresas em causa exercerem, através de posições accionistas, uma certa influência sobre as demais.

A formação destas coligações de ordem técnica e comercial é, assim, facilitada pelas características especiais das sociedades de capitais ou por acções que permitem a algumas empresas, através da aquisição dos títulos que se negociam no mercado, constituir posições de maior ou menor domínio em outras. No «holding trust» é mesmo este o processo através do qual se realiza a coligação.

As empresas com posição dominante nas coligações passam, assim, a ter, além da actividade produtora que directamente exercem, participações de capital que, por um lado, são instrumento de domínio sobre outras empresas e, por outro, obrigam a uma actividade de administração das «carteiras» de títulos assim constituídas.

O «konzern» resulta de uma certa evolução deste último tipo de coligação.

O que o distingue do «trust» é a circunstância de uma empresa tomar, através de participações financeiras, a posição central num grupo de actividades que podem não estar directamente ligadas por semelhanças ou complementaridades de ordem técnica ou não concorrer directamente nos mercados das mesmas categorias de bens.

Embora nascendo de uma posição de domínio em uma determinada actividade, o «konzern» alarga-se, assim, através da aquisição de posições financeiras, a um conjunto de actividades diversas em que a complementaridade técnica ou comercial não é o único factor considerado.

Tais posições visam, além daqueles objectivos, a valorização de um património industrial, a compensação dos respectivos riscos e o exercício de posições de domínio que permitam coordenar um grande número de actividades, asse-

gurando-lhes mercados e integrando-as numa política harmonizada, quer do ponto de vista técnico, quer do ponto de vista comercial.

O caso clássico de «konzern» que costuma citar-se é o de Hugo Stinnes, na Alemanha, no fim da primeira guerra mundial.

Compreendia, desde altos fornos e explorações de carvão, até à indústria metalúrgica, a construção naval, as carreiras de navegação, as actividades bancárias, etc., etc.

Segundo o capital das empresas abrangidas pelo «konzern» se encontra mais ou menos disperso, as posições necessárias para obter o comando das diversas partes são menores ou maiores.

Este tipo de coligação coloca-nos perante a transição das coligações de empresas produtoras, pròpriamente ditas, para as sociedades ou grupos de carácter puramente financeiro, isto é, agrupamentos de capitais que, através de posições dominantes nas unidades de produção, podem impor-lhes mais ou menos completamente uma política dominada pela conveniência da rentabilidade do conjunto.

17. Outras formas de organização da produção

a) *As empresas públicas*

Nas economias de mercado, o Estado abstém-se em princípio de exercer actividades de tipo lucrativo, limitando-se à manutenção de serviços e realização de investimentos públicos por força de receitas e outros recursos obtidos por métodos próprios. Em alguns casos, porém, razões de ordem económica ou de ordem política impõem-lhe a exploração de actividades produtivas organizadas sob a forma de empresa.

Por vezes, a natureza especial dos serviços prestados ou da actividade desenvolvida aconselha submeter certos serviços públicos a um regime e a uma disciplina de administração diferente dos normais.

A necessidade de orientar alguns serviços por critérios de rentabilidade, exigindo uma rapidez e flexibilidade nas decisões que não podem alcançar-se com as disciplinas habituais do processamento de receitas e despesas públicas, dá lugar ao estabelecimento de uma certa autonomia desses serviços em relação à administração geral.

Para tanto, é necessário que da sua actividade resultem receitas suficientes para cobrir as respectivas despesas e que umas e outras possam ser administradas e realizadas tendo em conta, como critério fundamental, o equilíbrio da exploração. Criam-se, então, serviços personalizados, autonomizando, em relação ao património geral do Estado, o património afectado a essas actividades, e conferindo-lhes gestão independente e orientada por critérios adequados em que a rentabilidade tem também o seu lugar. Constituem, assim, verdadeiras empresas do Estado que, sendo orientadas por critérios de rentabilidade, se distinguem, no entanto, das privadas que exploram os diversos ramos de produção, por um certo número de traços fundamentais e, nomeadamente:

— constituem quase sempre monopólios legais;
— o recrutamento de pessoal, quer dizer, a aquisição do factor trabalho e o regime da respectiva utilização não são determinados pelas condições gerais do mercado do trabalho, mas realizados nos termos de um estatuto próprio, quando não nos termos gerais do estatuto das funções públicas;
— a venda dos bens ou serviços que produzem não se opera na maioria dos casos em condições de concorrência de compradores: os preços são os constantes de tarifas legalmente aprovadas.

Estão nestes casos muitos serviços públicos, como, em quase todos os países, os serviços de correios, telégrafos e telefones.

Além dos serviços públicos personalizados, há um outro tipo de exploração pública de actividades produtivas que se aproxima ainda mais da empresa privada. É o das chamadas empresas «nacionalizadas».

Quando a importância de algumas actividades produtoras para a economia geral e o grau de concentração que atingiram são origem de uma *posição de domínio* das empresas que as exploram, critérios de ordem política têm, por vezes, conduzido à apropriação pelo Estado dessas empresas, não com o objectivo de as integrar, ainda que com algum grau de autonomia, na administração pública, mas com o de assegurar a sua exploração segundo critérios que, não excluindo o da rentabilidade, permitam um exercício do efeito de domínio conforme com os interesses gerais ou evitem a apropriação privada das «rendas» que ele possa originar.

É o caso, por exemplo, das «nacionalizações» de certas actividades bancárias, nomeadamente a emissão de moeda fiduciária, de certas modalidades da indústria de transportes, como os caminhos de ferro, e de algumas indústrias de base, como certas produções mineiras.

Estas empresas são, assim, como que empresas de tipo privado, cujo capital e orientação pertencem ao Estado através de representantes por ele nomeados.

Os critérios na aquisição de factores, na gestão, na venda de produtos ou serviços, já não são puros critérios de administração pública, visto que é intervindo nos mercados que estas empresas desenvolvem a sua actividade. Simplesmente se pretende que o efeito de domínio que desenvolvem seja exercido segundo critérios de interesse geral e que as «rendas» que esse mesmo efeito lhes proporciona não sejam objecto de apropriação privada.

O tipo de organização interna da empresa, órgãos de administração e direcção superior, organização contabilística, determinação de custos, normas de reintegração de capitais, determinação de resultados, são os mesmos que nas empresas

privadas; simplesmente o capital é propriedade pública e o poder superior de decisão pode ser influenciado por critérios de ordem política.

Mesmo quando não exerçam a sua actividade em regime de monopólio, têm uma posição de domínio no mercado que resulta das condições que conduziram à sua nacionalização e se reforça com esta. O objectivo directo da exploração não é já o da máxima rentabilidade, mas o da rentabilidade compatível com as condições de realização de um interesse geral definido pelo Estado.

Os problemas que este tipo de empresa levanta dizem precisamente respeito à medida em que a sobreposição de critérios políticos aos de pura rentabilidade importa uma diminuição de eficácia no emprego dos factores disponíveis, quer dizer, uma quebra de produtividade.

b) *As empresas de economia mista*

Este tipo de empresas corresponde à ideia de aproveitar a estrutura da empresa privada como quadro de uma coexistência equilibrada de critérios de interesse geral e critérios de rentabilidade na gestão de algumas actividades produtoras.

Formalmente, revestem as características da empresa privada, geralmente as de sociedade de capitais. O capital, porém, é, em parte maior ou menor, pertença do Estado e, no restante, propriedade dos accionistas particulares.

A administração compreende, também, representantes do Estado e representantes dos outros possuidores do capital. A gestão e administração são, em geral, exercidas com critérios de mercado e orientadas no sentido da rentabilidade da empresa. Com a constituição deste tipo de empresa pretende-se fazer beneficiar explorações de interesse geral que comportam elementos mais ou menos extensos de monopólio, ao mesmo tempo, do estímulo e da iniciativa próprios das explorações puramente privadas, e da equilibrada consideração dos inte-

resses gerais que lhes é assegurada pela participação do Estado e respectiva representação.

As empresas de economia mista são, por vezes, meras realidades de facto. O Estado, atendendo a um interesse de ordem geral envolvido na actividade de certas empresas, adquire no mercado posições accionistas suficientes para exercer nas assembleias gerais, além de uma acção de fiscalização, uma influência mais ou menos larga tendente à salvaguarda daqueles interesses.

Outras vezes, o tipo de economia mista é conferido às empresas pelos seus próprios estatutos ou por diplomas legais a que estes têm de obedecer.

É o que acontece em certas empresas concessionárias de serviços, ou de monopólios legais, ou simplesmente autorizadas à exploração de actividades produtoras especialmente condicionadas por lei.

As empresas de economia mista podem revestir uma grande variedade de tipos e são veículo de formas de intervenção do Estado na vida económica que, embora passíveis de algumas críticas do ponto de vista teórico, têm permitido a resolução equilibrada de alguns problemas concretos na organização da produção e na execução de planos de desenvolvimento.

c) *As cooperativas*

Já se fez referência às sociedades cooperativas a propósito do solidarismo (1).

No entanto, para além da ideia de uma modificação das estruturas sociais através da generalização deste tipo de sociedades, ele tem-se mostrado, em certos sectores da produção, um instrumento particularmente adequado à organização de algumas actividades.

---

(1) Vol. I, págs. 289 e segs.

O que caracteriza de uma maneira geral a sociedade cooperativa é o facto de ela ter por objecto, não uma actividade exercida através do puro mecanismo dos mercados e com vista à realização de um lucro que remunere o empresário do tipo capitalista, mas o desenvolvimento, em escala adequada, de uma actividade produtora especializada em que estão interessados e de que são destinatários os próprios associados.

Em certos ramos da produção, como a agricultura, em que a constituição das unidades de produção está ligada a condições de estrutura que nem sempre consentem as fórmulas de organização económica e tècnicamente mais racionais, as cooperativas constituem, muitas vezes, o processo extremamente útil de conciliar aqueles dois aspectos.

Assim, cooperativas de crédito, constituídas por pequenos produtores agrícolas ou unidades de produção artesanal ainda subsistentes, podem permitir aos associados, através do princípio da responsabilidade solidária, obter crédito em condições que, individualmente, não poderiam conseguir (1).

Estão no mesmo caso as cooperativas para utilização em comum de máquinas agrícolas nas zonas de pequena propriedade, em que a dimensão da empresa agrícola não permitiria que cada uma pudesse incluir no seu capital próprio certos instrumentos de produção.

Podem ainda citar-se as cooperativas de construção, modalidade especial das cooperativas de crédito em que a esta função se associam as funções técnicas de planeamento e construção de casas para os associados.

Sendo de inegável utilidade em muitas formas de produção, quer de bens materiais, quer de serviços, as sociedades cooperativas supõem, no entanto o enquadramento num sistema — seja de mercado, seja de economia planificada — de

---

(1) V. do autor, *O Crédito Agrícola e o Crédito Predial*, in *Boletim da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra*, vol. x, págs. 16 e segs. e xi, págs. 61 e segs.

onde lhes venham, por um lado, a criação das condições que tornam necessária a sua actividade e, por outro, os critérios eficácia por que tenha de guiar-se a sua direcção (1).

d) *A organização da produção na agricultura e no artesanato*

A agricultura apresenta formas específicas de organização da produção que tornam, por vezes, difícil a sua análise no quadro da teoria clássica da empresa.

Em parte pelas condições naturais que dominam esta actividade e, também, em parte não despicienda, por virtude de outras condições de ordem estrutural, a produção agrícola acusa geralmente, do ponto de vista institucional e das técnicas de produção, uma estabilidade muito maior do que outras formas de actividade, particularmente as industriais e as comerciais.

Pode dizer-se que a agricultura é uma forma de actividade económica em que as estruturas sociais dominam. Sabido como é (2) que essas estruturas são muito mais resistentes à evolução do que as estruturas puramente económicas, isto explicará, pelo menos em parte, o carácter *tradicionalista* que, ainda hoje, em muitas economias no demais extremamente dinâmicas, esta actividade reveste. Por outro lado, as técnicas de produção têm evolucionado na agricultura de uma maneira mais lenta devido, além daquelas condições estruturais, à importância predominante do elemento natural e, ainda, à circunstância de o trabalho agrícola, com um nível de remuneração muito inferior ao de outras actividades, não estimular, nas combinações produtivas, a adopção de técnicas que imponham maior utilização de capital.

---

(1) V. Wilhelm Röpke, *Civitas Humana*, págs. 78-79 e ainda A. Marchal, *Systèmes et Structures Économiques*, págs. 248 e segs.

(2) Vol. I, pág. 49.

A organização da produção agrícola está intimamente ligada ao regime da propriedade da terra. Esta constitui a base fundamental da produção e, depois de adaptada à cultura, o mais importante dos capitais fixos da empresa.

Tradicionalmente, a propriedade da terra supõe o poder de decidir sobre a aplicação a que se destina, quer esta seja realizada directamente pelo proprietário, quer se faça de maneira indirecta através de contratos de arrendamento, parceria, ou outros. Mas as condições de exploração da terra variam ainda, de uma maneira muito sensível, conforme o tipo de cultura a que é aplicada. A exploração florestal, a arboricultura e as culturas forrageira, cerealífera ou hortícola são, do ponto de vista da rotação dos capitais nelas empregados e da organização do trabalho, muito diferentes (1).

As condições da agricultura são também específicas do ponto de vista dos riscos a que a produção está sujeita, visto que às incertezas da empresa — correspondentes às condições de funcionamento dos mercados de factores e de produtos — acrescem os riscos de produção devidos a factores de ordem climática ou meteorológica.

Por fim, o regime de propriedade da terra é um elemento estrutural de ordem não puramente económica, que condiciona fortemente a actividade da empresa agrícola e as próprias formas que esta reveste.

O capital fundiário que constitui a parte mais importante do capital da empresa agrícola impregna-se de características muito particulares.

As unidades de produção dividem-se ou mantêm-se segundo as condições em que se opera a transmissão dos patrimónios; a propriedade da terra transmite-se e divide-se sob a influência de factores alheios à constituição racional das unidades de produção.

---

(1) V., do autor, *Os Preços na Agricultura*, págs. 14 e segs.; Pierre Fromont, *Economie Rurale*, vol. I, págs. 410 e segs.

Por tudo isto, a organização da produção agrícola apresenta, em relação à das actividades secundárias e terciárias, caracteres específicos de uma grande diversidade de tipos.

Das formas de organização da empresa agrícola mencionar-se-ão apenas as mais importantes.

Em regiões de pequena propriedade pode encontrar-se ainda o *produtor autónomo*. A terra é explorada pelo proprietário e seus familiares sem recurso a trabalho assalariado. A análise desta modalidade da produção agrícola é por vezes extremamente difícil, visto que, sendo a cultura realizada pelo próprio proprietário e por pessoas que constituem o seu agregado familiar, a produção se desenvolve sem um critério de valorização dos factores que permita compará-la com outras formas de exploração.

É ainda frequente, e pode dizer-se que em muitos casos dominante, na agricultura, a *exploração directa* da terra pelo proprietário que assalaria o pessoal indispensável à realização dos trabalhos e dirige a produção, empregando nela um capital representado pelo próprio valor da terra, pelos bens instrumentais (em que se compreendem os animais de trabalho a ela indispensáveis) e também pelos capitais circulantes.

As condições de funcionamento deste tipo de empresa agrícola variam em função da extensão e grau de divisão da propriedade que dificulta muitas vezes a utilização das melhores técnicas de produção.

Porém, a adaptação daqueles elementos estruturais às melhores soluções de ordem técnica levanta problemas por vezes graves. Por isso a conciliação da estrutura com a evolução das técnicas só pode operar-se através de lenta mutação.

Além das formas de exploração directa, em grande ou pequena cultura, há que considerar também as formas baseadas na separação entre a pura fruição do direito de propriedade da terra e a sua cultura com vista às produções de que é susceptível.

Estão neste caso a exploração por arrendamento nas suas diversas formas e, ainda, a parceria.

No *arrendamento,* o proprietário exerce a função de um dispensador de capital, não sob a forma líquida, mas sob a de uma certa extensão de terra apta para a cultura, mediante uma remuneração fixa e independente dos resultados da produção. O empresário em tal caso é, segundo o critério clássico, o arrendatário que, assegurado por um certo período do direito de explorar a terra mediante uma renda e recrutando os outros factores, nomeadamente o trabalho, toma os riscos da produção que dirige.

Simplesmente, as condições do arrendamento da terra não têm a capacidade de adaptação às mutações conjunturais que caracteriza as actividades comerciais e industriais. Por outro lado, muitas vezes, o proprietário da terra exerce, em relação ao arrendatário, por motivos de ordem tradicional, de situação económica ou de prestígio social, uma influência que não permite considerá-lo inteiramente alheio à direcção da produção.

O exercício de uma autoridade social, técnica e económica do proprietário, em relação aos que directamente gerem a produção agrícola, toma particular vigor na *parceria.*

Esta forma de organização na empresa agrícola caracteriza-se por uma associação entre o proprietário da terra e um explorador do tipo «rendeiro» segundo a qual, cabendo àquele, além de facultar o uso da terra, proporcionar à exploração alguns capitais circulantes — como sementes, fertilizantes, etc. — o cultivador tem a seu cargo o realizar, por si ou por pessoal assalariado por ele pago, os trabalhos de cultura cujos resultados são divididos entre ambos em certas proporções.

Sob certos aspectos, a parceria apresenta-se como uma forma de exploração da terra em que se equilibram de uma maneira conveniente os interesses e funções do proprietário e do trabalhador. O parceiro cultivador não é senão um trabalhador associado aos resultados da exploração.

Por outro lado, a parceria parece ser uma fórmula propícia ao aperfeiçoamento da exploração agrícola, visto que o parceiro proprietário, não se limitando a receber uma renda e interessado, portanto, nos resultados efectivos da cultura, pode contribuir para a produção, não só com capital de maneio, mas também com certa assistência de ordem técnica ao cultivador.

No entanto, se as vantagens da parceria, sob o ponto de vista da repartição em certos regimes de propriedade, parecem inegáveis, o mesmo se não pode dizer do ponto de vista da evolução técnica e económica da exploração da terra.

Pelo contrário, ela tem-se mostrado antes um factor de estabilidade e rotina do ponto de vista dos métodos de cultura, por virtude da insuficiente capacidade técnica e financeira do cultivador que torna difícil promover a melhoria daqueles métodos sem romper o quadro tradicional das relações entre os dois parceiros e mesmo o da própria constituição e divisão da propriedade da terra.

A medida em que a organização da exploração da terra se irá adaptando à evolução das técnicas tendentes a melhorar a produção depende, por tudo o que antecede, da possibilidade de se operar uma evolução no domínio institucional capaz de assegurar tal objectivo.

e) *A organização da produção nas economias planificadas*

Como sabemos, o sistema da direcção central, ou de economia planificada, importa a apropriação colectiva, pelo menos, de todos os bens de produção, e a suspensão do mecanismo dos mercados, com vista a uma produção dominada apenas pelo critério da produtividade física e à eliminação da mais valia capitalista. Porém, nas diversas formas que pode revestir e na maior ou menor medida em que pode realizar-se, supõe, naturalmente, uma organização adequada das unidades

de produção que hão-de exercer as funções desempenhadas nas economias de mercado pela empresa de tipo capitalista.

A experiência de economia planificada mais característica é a da U. R. S. S.

Ao encarar as unidades de produção na economia soviética, há que distinguir entre as votadas à produção agrícola e as que têm por objecto actividades industriais e comerciais.

Tal como nas economias ocidentais, o problema da organização da produção agrícola toma, na economia soviética, características específicas ligadas a condições de estrutura económica e social.

No seu estado actual, a produção agrícola soviética pode dizer-se organizada segundo três tipos:

— as explorações do Estado;
— as explorações colectivas de tipo cooperativo (kolkhozy);
— o sector privado.

No conjunto, e tomando como medida os homens-ano empregados, a importância relativa destes três tipos de exploração é a seguinte:

Explorações do Estado (sakhozy)	13,6 %
Explorações cooperativas (kolkhozy)	65,1 %
Sector privado	20,6 %
Estações de máquinas e reparações	0,6 % (1)

As explorações do Estado são grandes unidades organizadas segundo critérios técnicos aperfeiçoados e com o máximo de mecanização; representam, como se vê, uma parte relativamente pouco importante da produção total; desempenham as funções de explorações-modelo e corresponderiam à realização

(1) V. Alec Nove, *L'Economie Soviétique*, pág. 37.

completa do sistema no domínio da produção agrícola se condições de estrutura social não tivessem conduzido à organização dos kolkhozy; são administradas por um director nomeado pelo Ministério da Produção.

As explorações colectivas (kolkhozy) são constituídas por grupos de famílias rurais que exploram, com organização adequada, determinadas extensões de terra, jurìdicamente propriedade do Estado, mas cuja fruição lhes é atribuída por tempo ilimitado. Pertencem aos kolkhozy os meios de produção, como gados, alfaias, instalações industriais anexas, etc. Têm um conselho de administração eleito pela assembleia geral dos membros, com um presidente responsável pela marcha da produção.

O trabalho é medido em dias de trabalho calculados segundo a tarefa efectivamente realizada, isto é, pela redução desta ao trabalho «socialmente necessário».

Da produção anual do kolkhoz, uma parte é atribuída ao Estado mediante requisição (entregas obrigatórias) ou em pagamento de serviços das estações de máquinas que podem ser utilizadas por mais de um kolkhoz; uma outra fracção é afectada à constituição do capital de maneio (reservas para sementeira e para compensação das oscilações da produção); outra parte, quando não seja atribuída em espécie aos membros do kolkhoz como remuneração do seu trabalho, é, segundo a decisão da assembleia geral, vendida a serviços do Estado, a cooperativas de distribuição, ou em mercado livre.

A parte realizada em dinheiro é distribuída da mesma maneira: um imposto sobre o rendimento, uma fracção para um fundo de investimentos e uma outra dividida entre os membros do kolkhoz segundo os dias de trabalho que tenham prestado.

Finalmente, mantém-se um reduzido «sector privado» constituído por pequenas leiras de terra que os trabalhadores das explorações públicas e dos kolkhozy podem possuir para habitação e para cultura destinada ao seu próprio consumo.

A organização da produção agrícola na economia sovié-

tica tem sofrido várias alternativas e hesitações, reflexo da dificuldade em adaptar o sistema de economia totalmente planificada às estruturas rurais.

No sector industrial, a organização actual da produção na economia soviética é também o fruto de uma evolução que não pode considerar-se ainda terminada e que se opera através do domínio alternativo de dois factores opostos: o primeiro é o «plano», isto é, a ideia de uma direcção central da economia, determinando as disponibilidades em factores de produção, estabelecendo o programa da sua aplicação e dirigindo, portanto, a actividade produtora em todos os seus graus; o segundo é o da descentralização indispensável para assegurar a flexibilidade conveniente para adaptação oportuna da actividade de cada unidade produtora às variações imprevisíveis de conjuntura e, também, para dar aos responsáveis por essas unidades de produção o estímulo necessário a uma gestão proveitosa.

Entre a autoridade central do plano e as unidades da produção interpõem-se órgãos regionais, os «sovnarkhozy», que recebem instruções daquela e asseguram a respectiva execução através das unidades de produção compreendidas na área da sua competência.

Esses organismos têm, pois, na sua dependência, unidades de produção que constituem verdadeiras empresas com um director responsável pela consecução dos resultados de que, segundo o plano, são incumbidas.

O director da empresa, embora assistido por conselhos em que estão representados os trabalhadores, tem inteira autoridade e responsabilidade na gestão.

De acordo com o sistema da economia planificada, os bens de produção são propriedade do Estado. Os bens de equipamento ou capitais fixos são atribuídos a cada empresa pelo plano e o seu custo inicial não constitui um encargo da empresa: é uma atribuição do Estado para a realização da produção.

As matérias-primas e os outros elementos da produção são também objecto de *dotações* a que é atribuído um determinado valor e que cada empresa tem de adquirir nas unidades de produção de grau superior sob o controle do respectivo sovnarkhoz.

Os bens produzidos são, segundo os casos, destinados ou às empresas que os utilizam em graus inferiores de produção, ou aos organismos de distribuição de bens de consumo.

Todo o sistema deve, em princípio, assentar apenas na função técnica de produção, isto é, na complementaridade mais perfeita possível dos diversos factores empregados, por forma a obter um máximo de produtividade física marginal.

Este princípio, porém, teve que sofrer atenuações. Na verdade, e segundo o sistema da economia planificada, o problema do aproveitamento óptimo dos recursos, isto é, das relações de substituição ou aplicação alternativas dos meios de produção, não deve ser confiado ao mecanismo dos mercados, mas antes resolvido através do plano. Porém, a impossibilidade de centralizar de uma maneira perfeita resoluções de uma tal extensão tem conduzido, não só a discussões por vezes muito vivas entre os economistas soviéticos, como a transigências relativamente à autonomia das unidades de produção no estabelecimento dos seus próprios programas e na escolha dos seus abastecimentos.

O problema do estímulo para o bom rendimento das unidades de produção tem sido resolvido através dos prémios à produção divididos segundo a categoria dos trabalhadores e também pela admissão de critérios de rentabilidade — ainda que limitada — para a apreciação dos resultados da empresa. O conceito de lucro aparece assim como expressão da eficácia relativa da gestão de cada empresa (1).

---

(1) V. *L'Entreprise et l'Economie du XXe Siècle, Étude Internationale à l'iniciative de F. Block-Lainé et F. Perroux*, vol. I, Paris, 1966, págs. 280 e segs.; Alec Nove, *ob. cit.*, págs. 231 e segs.

Este lucro é destinado ao pagamento de imposto de rendimento e à constituição de um fundo de investimento e renovação do material. Assim, a actividade de investimento industrial cabe na sua maior parte ao Estado, através do plano, mas é ainda alimentada de uma maneira suplementar pelos resultados da empresa através de um verdadeiro autofinanciamento — mais um elemento de descentralização considerado necessário ao estímulo das unidades de produção.

Quer dizer: embora em termos e medidas certamente diferentes dos que se verificam nas economias de mercado, a diferenciação entre a propriedade e a gestão desenha-se também na organização da produção soviética. As unidades de produção são propriedade do Estado que age sobre elas através dos seus órgãos e critérios políticos e segundo as previsões e determinações do plano (gosplan). A gestão, porém, é em certa medida descentralizada e admite-se um critério de rentabilidade das empresas para apreciar a sua eficácia.

§ 2.º

Aspectos actuais da teoria da empresa

18. As unidades da produção — A empresa e a firma

a) *A evolução da empresa e a teoria clássica*

Do que se disse sobre os diversos tipos de empresa, relacionados com a evolução das estruturas e das técnicas da produção, ter-se-á colhido, certamente, a noção da insuficiência das concepções clássicas para o enquadramento teórico da organização da produção nos nossos dias.

Sem prejuízo do grande passo que na teoria da produção representaram os conceitos de Jean Baptiste Say — que correspondiam com aceitável aproximação às condições de uma estrutura assente na empresa e iniciativa individuais — a ver-

dade é que eles se foram tornando a pouco e pouco inadequados a uma análise de estruturas cada vez mais complexas quanto às situações jurídicas dos intervenientes na actividade produtiva, à especialização crescente de funções, às técnicas empregadas e forma por que condicionam o exercício efectivo daqueles direitos e, ainda, à posição das unidades produtoras nos mercados em que têm de intervir como compradoras de factores e vendedoras de produtos.

À medida que as crescentes exigências de capital e correlativas responsabilidades pelos resultados da produção impunham a substituição da empresa individual pela empresa colectiva nas suas diversas formas, o tipo do empresário desenhado por Jean Baptiste Say como que se cindia — quando não esbatia—nos diversos participantes de uma «pessoa colectiva», sendo só através desta ficção jurídica que podia chegar-se ao conceito de uma *unidade,* fonte de decisões e iniciativas e centro de convergência de responsabilidades concretas pelos riscos e incertezas da produção.

A evolução da estrutura dessas unidades de produção dá-se no sentido de uma distinção cada vez mais marcada entre «propriedade» e «gestão».

Na forma mais avançada da empresa colectiva — a sociedade por acções — a propriedade, traduzida nos poderes últimos de decisão, no direito de plena disposição das partes sociais e na assunção dos riscos, quer dizer, das eventualidades de lucro ou prejuízo da exploração, cabe as mais das vezes a um número indeterminado de indivíduos que, fora do exercício e fruição daqueles direitos, não têm, na condução corrente da empresa, uma influência efectiva.

Esta cabe a uma administração que exerce as funções correspondentes, na concepção clássica, à aquisição dos factores, organização da produção e colocação dos produtos. Mas estas mesmas funções, tornando-se cada vez mais especializadas, exigem dentro da unidade de produção — já complexa no que respeita à propriedade—uma organização interna adequada, com a criação de órgãos incumbidos de cada uma das funções orde-

nadas segundo uma certa hierarquia. A empresa é um conjunto de órgãos cujas actividades se coordenam em vista de um determinado objectivo — representado pelo lucro ou por um certo grau de produtividade medido por critérios adequados. Essa coordenação opera-se pelo mútuo condicionamento das actividades desses órgãos e sob a direcção de uma autoridade que fixa os objectivos, traça directrizes para a sua prossecução e vigia a forma por que são executadas.

Por tudo isto a empresa se torna numa unidade complexa — unidade pelo fim a atingir e que condiciona a actividade de todos os seus órgãos, complexa porque estes atingem um grau de especialização e têm em vista objectivos parciais que supõem, para a perfeita eficácia do conjunto, um adequado grau de descentralização nas decisões (1).

O estudo destes aspectos internos da realidade complexa que é a empresa é objecto de um ramo especializado da economia aplicada: a economia de empresa.

Não é, porém, apenas no aspecto da sua estrutura interna que a empresa se transforma. Pela tendência para a concentração da produção, modifica-se também o seu comportamento perante os mercados, e tem de rever-se, em consequência, o conceito da empresa como pura fonte de oferta num mercado em concorrência.

As suas posições como compradora de factores e vendedora de produtos têm de ser analisadas à luz, não apenas de hipóteses de simples maximização de lucros, mas, ainda, das condições da sua subsistência e segurança como unidade de produção, das possibilidades do seu desenvolvimento e da manutenção das condições internas da sua coesão. Como fonte de microplanos e de decisões, agindo sobre o mercado, a empresa aparece-nos, já não apenas como a expressão de um

---

(1) V. *L'Entreprise et l'Economie du XXe Siècle*, cit., vol. II, págs. 400 e segs.

poder de iniciativa e de uma intuição individual, mas como resultante de um conjunto de forças internas (o mútuo condicionamento dos elementos da sua organização) e externas (as condições de uma concorrência imperfeita ou monopolista).

A necessidade de considerar como objectivo, além do lucro, a segurança, leva as empresas a transigir sobre o princípio da não intervenção do Estado — lema fundamental da escola clássica — aceitando condicionamentos e directivas a que aquele, por outro lado, não pode renunciar (1).

Daqui resulta a coexistência, nos mercados, de uma acção do Estado e de uma actividade da empresa privada em que esta aceita a primeira, não apenas como imposição irremovível, mas, ainda, também como condição de segurança, e o Estado pode utilizar a empresa e as iniciativas privadas como processo de realização dos objectivos económicos e políticos da comunidade e como instrumento de execução dos seus planos de desenvolvimento económico.

b) *A empresa como objecto de propriedade*

O desenvolvimento das sociedades por acções, ou de capitais, foi o primeiro passo da separação progressiva entre propriedade e gestão dentro da empresa.

Bernstein, ao contestar a teoria da concentração progressiva de Karl Marx (2), tinha como principal argumento, precisamente, a possibilidade, que a forma anónima das sociedades abria, de uma dispersão de capital e da adopção de certas soluções nas relações de trabalho — como o accionariado dos trabalhadores — que permitiriam fazer coincidir, com uma concentração de ordem técnica, uma progressiva divisão de

---

(1) V. vol. I, págs. 248 e segs. e, ainda, Schumpeter, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* (tradução francesa), cap. 14, especialmente págs. 238 e segs.; F. Perroux, *La Coexistence Pacifique*, vol. I, págs. 114 e segs.

(2) Vol. I, págs. 257 e segs.

propriedade. A concentração capitalista progressiva não se operaria, pois, nos termos previstos por Marx; a tese catastrófica carecia, por isso mesmo, de fundamento.

Contestou-se a tese reformista de Bernstein com base, não apenas em razões teóricas de ordem política e económica, mas, ainda, na alegação do desmentido que os factos lhe traziam.

De facto, as possibilidades de dispersão do capital nas sociedades por acções mostraram, durante algum tempo, limitada projecção prática. Ao capitalismo «industrial» sucedia um capitalismo «financeiro» e eram grandes unidades financeiras, detentoras de partes susbstanciais do capital das empresas, que efectivamente dominavam estas, não segundo puros critérios industriais, mas em vista a uma rentabilidade do conjunto que, muitas vezes, não coincidia com a produtividade global.

Longe de ser um instrumento de pulverização da propriedade industrial, as sociedades por acções seriam, assim, novos instrumentos de concentração do capital, criando um verdadeiro feudalismo financeiro em que, frequentemente, se operavam destruições de riqueza, paralisações de unidades de produção e restrições de oferta, para o estabelecimento de monopólios de facto ou, pelo menos, de efeitos de domínio que atingiam, não apenas a concorrência e a vida económica em geral, mas a própria actividade política.

Entretanto, porém, outras forças se desenvolviam, lenta mas progressivamente, no sentido de limitar esta tendência.

A intervenção do Estado no sentido de limitar a concentração e as práticas monopolistas de produção e de mercado e, por outro lado, de regulamentar ou condicionar por uma forma conveniente as relações de trabalho, exercia-se por diversas formas.

A sociedade por acções, do mesmo modo que podia ser instrumento de concentração de capital através de aquisições feitas nos mercados de títulos, mostrava-se, muitas vezes, instrumento adequado para a participação do Estado no capital e

também na gestão de empresas privadas, como acontecia nas empresas de economia mista.

Um outro factor de evolução na estrutura da empresa como objecto de propriedade é o aparecimento, ao lado das formas de poupança individual, da poupança institucional. Esta última reveste variadas modalidades, mas sobressaem entre elas os fundos de reserva técnica das entidades seguradoras e, particularmente, das instituições de previdência para os trabalhadores, que, espontâneamente, por força de negociações colectivas das condições de trabalho ou por intervenção do Estado, se vão tornando cada vez mais numerosas e adquirindo uma importância e um poder financeiro crescentes.

Dá-se, através destas instituições, como que o estabelecimento de accionariado operário indirecto. Este surge também sob a forma directa, isto é, de participação dos trabalhadores da empresa no seu capital, através de acções de trabalho, embora lentamente, porque, ao lado dos problemas de propriedade, levanta problemas relativos à gestão e direcção da empresa e, portanto, à sua orientação como unidade de produção.

De uma maneira ou de outra, a evolução do sistema capitalista parece operar-se no sentido de uma maior divisão da propriedade da empresa do que a suposta pelos que viam, como característica do sistema na sua última fase, uma concentração de propriedade cada vez maior.

Esta mesma concentração facilita a intervenção do Estado na actividade produtora. Na verdade, as instituições através das quais se opera — sociedades financeiras, «investment trusts», empresas seguradoras, instituições de previdência — tomam um volume e assumem uma importância para a economia do conjunto que impedem o Estado de se desinteressar da sua actividade e do seu destino, impondo-lhe uma intervenção que as condições político-económicas fazem progressivamente aceitar por parte dos interessados.

Parecem, assim, conciliar-se até certo ponto as vantagens de uma direcção centralizada e especializada das unidades

produtoras com o alargamento do número dos que directa ou indirectamente participam dos seus resultados e com uma intervenção do poder central que, sem prejuízo da acção estimulante de uma concorrência efectiva ou potencial, procura assegurar, dos pontos de vista da produção e da repartição da riqueza, o equilíbrio do conjunto.

Está-se de qualquer forma muito longe do tipo clássico da empresa individual. As unidades de produção são organizações cujos elementos condicionam, pelos seus próprios critérios, técnicas e responsabilidades, os poderes de decisão da direcção e em que, por outro lado, as relações com os mercados de produtos e de factores se operam também sob o condicionamento das organizações profissionais e do próprio Estado.

A economia aparece-nos como um conjunto de forças em que se manifesta a acção centrípeta de um poder central a condicionar e a conter, dentro dos interesses gerais definidos segundo critérios político-económicos, as forças centrífugas desenvolvidas por órgãos descentralizados de gestão das actividades produtoras.

c) *A organização interna e os problemas da gestão*

A evolução da estrutura da empresa como unidade de produção dá-se, como já vimos, no sentido de uma complexidade crescente. O aumento de dimensão cria a necessidade de especialização de funções que se distribuem dentro da empresa por um conjunto de órgãos aos quais cabe, mediante técnicas próprias a cada um, realizar objectivos parciais que, devidamente coordenados, hão-de ter como resultante a produção num determinado nível, com um certo custo e um certo rendimento.

Esta organização complexa tem de ter por base uma prévia definição dos objectivos a atingir a curto e, sobretudo, a longo prazo — constituindo como que uma estratégia geral da empresa, definição que cabe à direcção geral.

A execução dessa estratégia distribui-se depois pelos diver-

sos órgãos que têm de estar ligados entre si e à direcção por um sistema adequado de comunicações e dependências.

Esses órgãos, reflectindo a especialização de funções, não são todos da mesma natureza. Cada um tem as suas técnicas próprias e os seus objectivos parciais, e o funcionamento do conjunto supõe um certo grau de iniciativa e responsabilidade dos chefes, sem o que o todo se revestiria de uma falta de flexibilidade e de uma morosidade nas decisões, incompatíveis com a oportuna adaptação da empresa à variabilidade das condições externas.

Esta descentralização, porém, tem que conseguir-se sem prejuízo dos poderes da direcção, sob pena de a empresa deixar de ser, como deve, um todo organizado.

Surge, assim, uma série de problemas de organização interna em que se defrontam dois princípios, nem sempre de fácil conciliação: um é o princípio hierárquico que domina a concepção de Fayol (1), segundo o qual o direito de traçar iniciativas e a obrigação de as executar se estabelece segundo um sistema de relações hierárquicas directas. Os serviços de uma mesma categoria nunca estão ligados directamente uns aos outros, mas sempre por intermédio de órgãos comuns de direcção. As ordens transmitidas pelos órgãos superiores e as propostas dos órgãos subordinados transitam sempre pelos mesmos escalões hierárquicos.

O outro princípio é o da especialização funcional que domina as concepções da organização científica do trabalho, de Taylor. Segundo este, cada função deve ser o resultado da acção de órgãos especializados sob orientação de uma chefia também funcional.

A evolução dá-se no sentido de uma conciliação através de uma organização hierárquico-funcional, ou como os anglo-

---

(1) V. E. Gutemberg, *Economie de l'Entreprise* (tradução francesa), Paris, 1967, págs. 198 e segs.

L'Entreprise et l'Economie du XXIe Siècle, cit., tomo II, págs. 394 e segs.

-saxónicos lhe chamam, organização «staff and line». Este tipo de conciliação supõe uma distinção de funções e órgãos; os órgãos *operacionais*, e aquilo a que se pode chamar os *serviços*. Órgãos operacionais são os incumbidos de realizar o objectivo final da empresa, ou seja a produção de bens materiais ou quaisquer outras actividades de que deve resultar o seu lucro.

Os serviços são órgãos que se destinam a reunir os elementos necessários para preparar os planos e decisões que as actividades operacionais têm de executar, fazer a verificação da actividade corrente da empresa e coordenação dos seus diversos órgãos, notar os possíveis desvios em relação aos planos e propor a sua correcção e compensação, etc. Não têm poder de decisão e mesmo quando, dentro de uma hierarquia própria, se projectam em graus paralelos aos operacionais, não funcionam junto destes senão como fornecedores de elementos e consultores para informar as decisões destes últimos dentro da respectiva escala de competências.

Quer dizer, no plano de direcção superior, os serviços funcionam como consultores e informadores, e quando se projectam em órgãos hieràrquicamente mais baixos preparam elementos para aqueles e servem de conselheiros aos órgãos operacionais, sem que, no entanto, intervenham com qualquer autoridade nas respectivas decisões.

Assim, a empresa aparece-nos como uma organização que depende em última instância da respectiva direcção, mas que é composta por órgãos com certo poder de decisão e responsabilidade dentro de planos e objectivos que aquela traça. Supõe, portanto, um certo equilíbrio interno nos poderes de iniciativa, nas dependências entre os diversos órgãos e nos estímulos que cada um recebe (1).

---

(1) V., além dos já citados, Alex Jacquemin, *L'Entreprise et son Pouvoir de Marché*, Paris, 1967, págs. 49 e segs., e, ainda, L. Devaux, *L'Organisation Interne de la grande Entreprise*, in *L'Entreprise et l'Economie du XXe Siècle*, tomo II, págs. 393 e segs.

A gestão supõe, portanto, por um lado, a unidade de direcção no estabelecimento dos planos na sua revisão e na resolução última de todas as questões que não possam ser resolvidas pelos órgãos periféricos ou que surjam da falta de coordenação entre estes, mas supõe também um grau elevado de descentralização por forma a dar-lhes poder de iniciativa e responsabilidade na execução de planos parciais claramente definidos.

Quanto maior for a dimensão da empresa, tanto maior terá de ser o grau de descentralização e, por outro lado, de precisão nos limites dos poderes de iniciativa e decisão que cabem a cada um.

Está-se, pois, longe da identificação entre a empresa como unidade de produção e a figura do empresário como seu promotor e dirigente.

A empresa, unidade complexa, sofre a influência das iniciativas do empresário de tipo schumpteriano no estabelecimento de novos planos gerais de produção e nas revisões dos planos existentes, mas o seu funcionamento como unidade de produção é fortemente condicionado pela organização interna. Esta perde, por seu lado, flexibilidade à medida que o funcionamento dos seus elementos depende, não apenas das relações interiores, isto é, das necessidades de coordenação, mas também das relações de cada um deles com o exterior — relações de ordem técnica, de ordem profissional e ainda outras.

O que se disse acerca da conjugação do planeamento central com a iniciativa e a flexibilidade dos órgãos periféricos nas economias de direcção central mostra uma certa comunidade dos problemas de organização, nestas e nas economias de mercado.

Por isso, alguns economistas encaram a perspectiva de uma possível identificação dos problemas de organização nos dois tipos de economia aparentemente opostos. Nas economias de mercado, a concentração das unidades de produção, a dispersão do seu capital e a aceitação da intervenção do Estado, quer na propriedade, quer na gestão, virão a ter como

consequência um novo tipo de economia para o qual tenderão, também, as economias planificadas, pela semelhança dos problemas de organização interna e pela necessidade de conciliar o planeamento central com uma adequada esfera de poderes descentralizados em que os estímulos à iniciativa individual terão um lugar cada vez mais importante.

Não se podendo considerar como necessária, ou mesmo como natural, aquela identificação, o que é certo é que a evolução das estruturas das unidades de produção tem conduzido nestes aspectos a um progressivo esbatimento das diferenças entre os dois sistemas (1).

d) *A teoria da firma*

Os problemas e dificuldades levantados pela quebra da antiga identificação entre empresa e empresário estão na base da tendência para substituir a teoria clássica da empresa pela moderna teoria da firma.

No entanto, é duvidoso que entre as duas concepções — a da empresa como fruto da evolução daquela teoria e a da firma como expressão das actuais condições de constituição e funcionamento das unidades de produção — haja mais do que diferenças de palavras.

Concebe-se a firma como «uma unidade que toma decisões relativamente à produção e venda de mercadorias» (2), ou como «um grupo formal e estável, com património autónomo e cujo destino depende essencialmente da venda do produto da sua actividade, sejam coisas ou serviços» (3).

Já no decurso destas lições a encontrámos também defi-

---

(1) Raymond Aron, *Dix-huit leçons sur la Société Industrielle*, págs. 120 e segs.; François Perroux, *La Coexistence Pacifique*, vol. I, págs. 179 e segs.

(2) V. Richard G. Lipsey e P. Steiner, *Economics*, pág. 174.

(3) V. Marcel Capet, *La firme en tant qu'objet d'analyse, Revue d'Economie Politique*, 1962, págs. 175 e segs.

nida como uma unidade ou organização produtora encarada, não apenas como compradora de factores para a realização de uma produção dada ou como vendedora de produtos, mas sob o ângulo da conjugação necessária de ambas as funções em face dos respectivos mercados (1).

O esforço de diferenciação entre a teoria clássica da empresa e a moderna teoria da firma parece provir de duas ordens de razões: a primeira diz respeito à estrutura interna da unidade de produção, a segunda à maneira por que ela se comporta no mercado.

Poderíamos ainda dizer que essa falta de identificação corresponde à diferença entre a caracterização jurídica das unidades de produção e os tipos de estrutura económico-social em que elas na realidade se inserem.

Sob o ponto de vista da organização interna, a empresa corresponde a um conceito jurídico de personalidade colectiva, representada por órgãos de direcção de que dependem inteiramente as funções e poderes especializados indispensáveis à produção.

O problema da identificação entre empresa e empresário encontra-se assim resolvido pela ficção jurídica da pessoa colectiva.

A teoria da firma não se contenta com esta solução; pretende tomar a unidade de produção na sua estrutura real, pôr como ponto central da análise a distinção das funções de propriedade e de gestão e considerar, por isso mesmo, os poderes de decisão, que a teoria da empresa tinha como uma plena expressão da iniciativa e liberdade de acção do empresário (fosse pessoa individual ou colectiva), como uma competência condicionada pela própria organização da empresa e exigências da realização de um plano em que a sua existência assenta.

Sob o ponto de vista das condições externas, isto é, da

---

(1) *Supra*, pág. 156.

unidade de produção em face dos mercados, a teoria clássica da empresa considera a pessoa jurídica que esta constitui como uma *fonte de decisões* que exerce actividades conjugadas de compra e venda determinadas pelo objectivo do lucro máximo num mercado em concorrência mais ou menos perfeita.

Pelo contrário, a teoria da firma, tomando-a, sob este aspecto, como uma fonte de decisões actuante no mercado, ultrapassa a pura consideração dos caracteres jurídicos que a definem como unidade de produção; tem sobretudo em conta a fonte de onde emanam decisões com maior ou menor poder de domínio sobre o meio externo e que podem executar-se, ou através dos órgãos directamente dependentes desse centro e englobados na sua figura jurídica, ou através de unidades ou empresas jurìdicamente distintas, mas cuja acção se encontra dominada de facto por aquele centro de decisões (1).

Se não podem ser contestadas as dificuldades que a teoria clássica da empresa encontra para enquadrar de uma maneira completa as modernas estruturas da produção e dos mercados, não pode afirmar-se que as tentativas para o estabelecimento

---

(1) Suponhamos um conjunto de actividades em determinado ramo da produção industrial, como o siderúrgico.

Esse conjunto pode ser constituído por diversas unidades de produção jurìdicamente distintas: uma série de sociedades anónimas, por exemplo. Algumas exercerão actividades inteiramente idênticas: altos fornos e laminagens, etc.; outras, actividades que constituem elementos de uma integração vertical da produção, como a exploração de jazigos mineiros de ferro ou de carvão.

Através de dependências criadas pela acumulação de posições accionistas destas diversas empresas em uma delas ou numa sociedade financeira, de facto todo o conjunto trabalha ordenadamente na dependência de um poder central de decisão. Este decide sobre os programas de produção, sobre a política de preços, sobre a especialização de diversas unidades de trabalho em certa produção, sobre a distribuição quantitativa ou geográfica dos mercados.

Embora sejam empresas diferentes, as diversas unidades, por esta forma concentradas e integradas, formarão uma única firma sob o poder de decisão daquela unidade central.

de uma teoria da firma inteiramente distinta daquela tenham já alcançado o seu objectivo (1).

Inegáveis são os progressos na análise, mediante métodos cada vez mais aperfeiçoados, dos problemas internos da empresa e também dos relativos ao estudo da concentração da produção e da transformação da concorrência. Tem, no entanto, de reconhecer-se que não foi ainda possível formular em bases inteiramente novas uma teoria da firma, dotada da unidade de conceitos centrais indispensáveis para se alcançar um perfeito enquadramento lógico e uma metodologia adequada no estudo de todos os problemas que nela se pretende abranger.

Tanto assim é que, até agora, as chamadas teorias da firma recorrem constantemente a conceitos próprios da teoria clássica da empresa.

Pode dizer-se, no entanto, que os esforços feitos têm produzido frutos apreciáveis no sentido de uma actualização e transformação da teoria clássica, conferindo ao estudo teórico das unidades de produção uma flexibilidade e uma largueza que lhe permitem abarcar, pelo menos em certos aspectos, não apenas as características das economias de mercado, mas também as que se vão constituindo nas economias planificadas à medida que se verifica a impossibilidade de uma centralização total das decisões no estabelecimento dos planos e na sua execução.

---

(1) V. em *Travaux du Congrès des Économistes de langue française*, Paris, 1963 (págs. 85 e segs.) a discussão do já citado relatório de M. Capet.

ÍNDICE ANALÍTICO (1)

A

Absorção de rendas no mercado — V. *Rendas.*
Accionariado operário — III 18 b.
Actividade e. — II 1 b, III 1 a.
Actividades primárias, secundárias, terciárias (e concentração) — III 14 c.
Acumulação de capital — III *12* (V. *formação de capital).*
Adaptação (no oligopólio)—II 20 a.
Administração da empresa — III 13 b c, 18 (V. *estrutura da empresa).*
Agregação — II 14 c *d,* 15 d, 16 c, III 1 c, 10 c.
Agricultura — III 6 b (V. *renda da terra).*
— soviética—III 17 e (V. *empresa agrícola).*
Alongamento do processo produtivo — III 1 b, II a.
Alta de preços — V. *Inflação.*
Amortizações — III 11 a, 12 c.
Análise estática e dinâmica — V. *estática e dinâmica.*
— marginalista da produção—III 3 e.
Antecipações — III 11 c, 12 d. (V. *expectativas).*
ARISTÓTELES — II 11 a.
Armazenamento — II 16 e.
ARON, R. — III 18 c (n).
Arrendamento rural—III 17 d.
Artesanato — III 17 d.
Associações de empresas — V. *coligações de empresas.*
Atomicidade — II 10 b, 11 a, 12 c, 20 a e; III 14 b.
Autofinanciamento — III 12 bd.

B

BARONE, E. — II 2 a (n).
BARRE, R. — II 15 d (n).
BAUDIN, L. — II 9 b (n) III 8 c (n), 15 b (n).
BELEZA, J. — III 12 d (n).
Bens — II 1 b.
— conserváveis (oferta) — II 16 b.
— de luxo — II 15 d.
— de primeira necessidade — II 15 d.

---

(1) Deve-se ao assistente da Faculdade de Direito de Lisboa Dr. António Luciano de Sousa Franco a elaboração deste índice.

Usam-se as mesmas convenções do índice analítico do I volume da obra.

Os números em caracteres romanos (II ou III) referem-se às partes II e III, dentro das quais se assinalam os números e alíneas em que a matéria é tratada; quando forem citados vários números da mesma parte, a indicação desta far-se-á apenas antes do primeiro.

BERNOULLI, D. — II 5 a.
BERNSTEIN, H. — III 18 b.
BIET, B. — III 13 a (n) d (n).
BLOCH-LAINÉ, F. — III 17 e (n).
BÖHM-BAWERK, E. von—II 9 c, 10 b, 16 c III 11 a (n).
BOWLEY — II 20 b (n).
BROWN, E. — III 10 b (n).

C

Cálculo e. — II 2 a, 5 b.
CANTILLON, R. — II 5 a.
Capacidade de direcção—III 14 c.
CAPET, M. — III 18 d (n).
Capitais circulantes — III 11 b.
— fixos — III 11 b.
Capital — II 3 b — III 4, 11, 12.
— contabilístico — III 11 a c.
— económico-financeiro — III 11 a c.
— económico-jurídico—III 11 a c.
— da empresa — III 13 b.
— financeiro — III 11 a c.
— fixo — III 4.
— fundiário — III 17 d.
— líquido — III 4.
— macro-económico — III 11 a.
— de maneio — III 11 b.
— de primeiro estabelecimento— III 11 b.
— técnico — III 11 ac, 12 c.
Capitalismo — V. *economia de mercado.*
— financeiro — III 18 b.
CAREY, Ch. H. — II 3 c.
Cartel — III a *c* d.
CARTER, A. — III 10 d (n).
CASSEL, G. — III 66 (n), 76 (n).
CHAMBERLIN, E.—II 12 bc, 20 b (n), 20 c (n).
Circuito — III 12 a, 13 c.
CLARK, J. B. — III 1 c, 3 a, 4.
Clássicos — II 3 a, 4, 10 a III 4, 5 a, 13, 18 a c d.
Classificação dos mercados — II 11 c.
Clientela — II 11 b.
COASE — II 20 c (n).
Coeficiente de elasticidade da procura — II 15 bc.
Coligações de empresas—II 20 c.
— financeiras — III 16 a d.
— de preços — III 16 c.
Combinações complementares—II 5 c.
— de bens — II 7 b.
— óptimas—V. *proporção óptima.*
— produtivas — III 1, 3.
Comércio — II a b.
— de retalho — III 15 c.
Complementariedade—II 15 d III 3 a.
Composição orgânica do capital— III 11 c.
Concentração de empresas — III 14 e 15 a, 16 a; vantagens e desvantagens—14 b; limites—14 c 15 b modalidades — 14 d.
— económica e financeira — III 14 d.
— progressiva — III 18 b.
Concorrência — II 9 c, *10 a, 12,* 17 a c, 19 a c, 20 c; e mercados de trabalho—III 10 d.
— de eliminação — II 20 b — III 14 b.
— imperfeita — II 12 b III 10 d, 18 a d.
— indirecta — V. concorrência potencial.
— monopolista — II 12 b.
— perfeita (bilateral) II *10 b, 11 a,* 18 III 2 c, 13 d.
— potencial — II 10 c, 12 a, 20 c.
— pura — II 12 b.

Consumidor — II 13 a, 14 a b c, 15.
Consumo—II 13 III 1 c, 12 bd.
Controle na empresa—III 18 c.
Convenções de preços — III 16 c.
Cooperativas — III 17 c.
— agrícolas — III 17 c.
— de construção III 17 c.
— de crédito III 17 c.
COQUELIN, Ch.—II 10 a (n).
COURNOT, A. — II 20 a b.
Curvas de indiferença — II 5 c, 14 b c.
— de oferta e procura — V. *oferta e procura—individual e global; «feixes» de procura.*
Custo(s) — II 5 b, 8 a III 2 b.
— do capital — III 11 c.
— mínimo — III 3 c.
— de produção — II 3, 4, *5 b*, 7 a, b III 2 b c, *3*, 6 b, 13 a d.
— de produção e elasticidade da oferta, II 16 d, *17*, 18 c, 19 b.
— fixos, II 17 b.
— globais, II 17 b.
— marginal — II 17 b c.
— médio — II 17 b c.
— não proporcionais—II 17 b.
— proporcionais — II 17 b.
— de reprodução—II, 3 c, 4 a.
— total — II 17 b c.
— unitários—II 17 b; (variação— II 17 a).
— variáveis — II 17 b.

D

Decisão na empresa — III 18 c d.
— de investir — III 12 c.
— de poupar ou consumir — III 12 d.
Demografia — III 8 a, *10 a.*
Densidade populacional—III 10 a.
Desutilidade — II 1 b.
Diferenciação de preços — II 9 c, 19 b.
— de produtos — II 12 b, 20 c (V. *absorção de rendas).*
Dimensão (da empresa) — II 20 b — III *14;* critérios — 14 a. (V. *Concentração).*
Diminuição de custos — V. *redução de custos.*
Dinâmica — III 11 c; e capital — *12 a b.*
— Direcção — III 8 c; da empresa — 13 a; 17 e, *18 a b c.*
— central — II 8 b III 1 b 12 d, 17 e (V. *planificação).*
Divisão de trabalho—III 1 a, 8 a, 9.
— profissional — 9 a.
— social — 9 a.
— técnica — 9 a.
Domínio—II 11 c, 12 c, 20 b c, III 15 b.
— do preço (pelo monopolista)— II 19 a.
Doutrinas neo-liberais (V. *neo-liberalismo).*
Duopólio — II 20 a b.
— assimétrico de domínio, 20 b.
— de Bowley 20 b.
— de Cournot 20 b.
— simétrico de coexistência 20 b.
— simétrico de domínio 20 b.
— de Stackelberg 20 b.
DUPRÉEL — III 10 a.

E

Economia — II 1.
— de empresa — III 18 a.
— de meios — III 2 b.
— de mercado — II 8 b, 9 a, 14 d III 1 b, 5 a.

— planificada — III 5 b (produção), 12 d (im.), 17 e (V. *planificação*).
— soviética — III 12 d, 17 e.
Economias de escala—II 19 a III 14 b, 15 b.
— externas — III 14 b.
— internas — III 14 b.
Efeito de domínio — V. *domínio*.
— de GIFFEN — II 14 b.
— de HICKS (V. Ef. de rendimento [procura]).
— de MARSHALL (V. Ef. de substituição [procura]).
— de rendimento (oferta) II 16 b; na oferta de trabalho—III 10 b.
— de rendimento (e poupança)—III 12 d.
— de rendimento (procura) — II 14 b c, 15 a.
— de substituição (oferta) — II 16 b;
— na oferta de trabalho—III 10 b.
— de substituição (procura) — II 14 b c, 15 a.
Eficácia marginal do capital—III 12 d.
Elasticidade cruzada (procura)—II 15 d.
— negativa e positiva — II 15 a.
— da oferta — II 16 c; factores que a influenciam — d; e preço — 18 d.
— da oferta de trabalho — III 9 b, 10 b c.
— preço da procura — II 14 b, 15; factores de que depende — d; e preço 18 a d.
— rendimento (procura)—II 15 d.
Elementos da produção — III 4.
Eliminação de compradores e vendedores—II 18 b (V. *concorrência de eliminação*).
Empresa — II 20 c III *13, 14 e segs., 18* (V. *sociedades—cooperativas*).
— agrícola — III 14 c, 17 d.
— artesanal — III 14 c, 17 d.
— colectiva — III 13 b c, 16 a.
— de economia mista — III 17 b.
— individual — III 13 b, 17 d.
— nacionalizada — III 17 a.
— pública — III 17 a.
Empresário — II 6 III 12 b, 13 a b c d, 18 a c d.
Entesouramento — III 12 d.
Entrada — II 11 a, 12 a c, 19 a, 20 b c.
Equilíbrio — II 18 b, 20 a b III 11 c, 12 a, 13 a.
— da empresa — III 3 d.
— geral — II 12 c.
— do consumidor — II 13 a, *14 a* (V. *utilidade marginal*).
Equilíbrios parciais — II 5 c, 12 c, 13 a, III 3 a.
Escala — V. *dimensão, economias de escala*.
Escola de Cambridge — V. *Equilíbrios parciais*.
— Clássica — V. *Clássicos*.
Especialização — III 1 a, 8 c, *9*.
Estabilidade — V. *segurança da empresa*.
Estado da população — III 10 a.
Estática — III 11 c.
Estratégia de produção da empresa — III 18 a (V. *objectivos de produção, oligopólio, política de preços e produção*).
Estratégia do produtor — II 20 c (V. *oferta, concorrência, monopólio, oligopólio*).
Estrutura do capital—III 11 c.
— da empresa — III 18 a c d (V. *organização*).

«Excedentes» — III 13 d.
Execução do plano — III 17 e.
Expectativas — II 20 a (V. *antecipações, renda do consumidor).*
— de rendimento e valor do capital — III 11 c.
Exploração directa (agrária)—III 17 d.
— agrária do Estado — III 17 e.
Explorações privadas — III 17 e.

F

Factores institucionais no mercado de trabalho — III 10 d.
Factores de produção — II 4 a, III 2 b, 3 a, *4* (classificação), 13 a d.
— — concretos — III 4.
— — perecíveis e imperecíveis— III 4.
— de produção (valor) II 5 b; (terra) 6 b (V. *produtividade).*
FECHNER — II 5 a.
Fecundidade — III 10 a (n.).
Feiras — II 9 b.
«Feixes» de procura — II 14 d.
FELLNER, W.—II 14 b (n.), 15 d (n.) III 3 e (n.).
FERRARA, F. — II 3 c (n.), II 4 b.
Fertilidade — III 10 a (n.).
Firma — II 12 b c, 16 a, 20 c, *18* d.
Fluidez — II 9 b c, *10 b, 11 b* (falta — 19 b).
— do capital — III 12 c.
Força de trabalho — III 4.
FORD, H. — III 9 c.
Formação do capital — III 5 a b, 11 c, *12.*
— preço — II 9 b, 10 b (V. *preço).*
Formas de mercado — II 11 c.
Fornecimentos — III 4.
Fraccionamento dos mercados de trabalho — III 10 c.
Fricção laboral — III 9 b.
FRIEDMANN, G. — III 9 a (n.).
FROMONT, P. — III 17 d (n.).
Função de produção — III *3 a b, 5 b,* 17 e
Fungibilidade — II 9 c.

G

Gestão de empresa —
GIFFEN — II 14 b.
— (Efeito ou lei de) V. *efeito de Giffen.*
Gosplan — III 17 e
Guerra de preços — II 20 c (V. *Conc. de eliminação, oligopólio)* II 20 c.

H

Hábito — II 12 b, 15 f.
Hedonismo — II 5 c.
HICKS, J. — II 5 c, 16 b, 15 d (n.).
Holding trust — III 16 b.
Homogeneidade de produtos (no mercado) — II 9 c, 12 b, 19 b.

I

Igualdade entre poupança e investimento — III b d.
Imperfeições do mercado—II 11 c, 12 a b III 10 d.
Impostos indirectos — II 15 d.
Imputação — II 5 b III 11 b.
Incerteza — III 13 a.
Indeterminação de preço—II 20 b.

Indústria — II 12 b c, 20 c.
Inflação e poupança—III 12 b.
Iniciativa — II 20 III 13 a, 18 c d.
Institucionalização das relações de produção — III 9 a.
Integração da produção—III 15.
— ascendente — III 15 b.
— descendente — 15 b.
— horizontal — III 15 a c.
— vertical — III 15 a b.
Intermediários — II 16 a.
Intervenção do Estado — III 7 b, 12 b c d, 14 c, 15 b, 16 c, *17 a b e, 18 a b* (V. *rendas (absorção), tarifas, preços fixos,* etc.).
Investimento — III 12 a b c.
— privado III 12 c.
— público III 12 c d.

J

JEVONS, S. — II 5 a.
Juro — III 12 b d, 13 a.
— e poupança — II 12 d.
— na economia planificada — III 12 d.

K

KEIRSTEAD — III 12 a (n).
KEYNES — III 12 a b d.
KNIGHT, F. — III 13 a d (n).
Kolkhoz — III 17 e.
Konzern — III 16 a *d*.

L

LACHMANN — III c (n).
LAJUGIE, J. — III 156 (n).
LAVERGNE, B. — III 4.
LECAILLON, J. — III 10 c (n.), III 13 a (n.) d (n.).
Lei do Maine — III 10 a.
Lei da oferta e da procura — II 18 b.
Lei das proporções definidas—5 b, 16 a, III 3 a b, 6 b.
Leis de Weber—Fechner—II 5 a.
Limiar dos custos crescentes (ou da lei dos rendimentos decrescentes) — II 17 b.
Limiar de produção—II 17 c, 20 b.
Limitações da concorrência — II 11 c, 12.
Limites do monopólio—II 10 c.
LIPSEY, R. — III 18 d (n).
Liquidez (necessidade) — 16 b (V. *fluidez*).
Lucro — II 17, III 2 a, 13 a d, 17 c e.
— bruto — III 13 d.
— líquido — III 13 d.
— máximo — II 16 b, 17 a b c III 2 c, 3 d; total e marginal — II 17 c, 19 b; no monopólio — II 19 b, 20 c.
LUMBRALES, J. — III 4 (n.), 17 c (n) d (n.).
Luta de preços — II 20 b (V. *concorrência de eliminação*).

M

Macro-economia—III 1 c, 11 a (V. *agregação*).
MALTHUS, T. — III 9 b, 10 a.
Máquinas—III 4 (V. *mecanização*).
MARCHAL, A.—II 14 b, 20 b (n). III 17 c (n.).
MARCHAL, J. — II 1 a, 4 a b (n), 11 a, 11 b, 14 a (n) d, 16 b (n), 17 c (n), 18 c (n), 19 c (n), 20 b (n) III 10 c (n), 13 a (n) d (n).

Marginalistas — II 2 a, 5, *6*, 7 a, III 3 e.
MARSHALL, A. — II 7 b, 15 c (n) 16 b (n.), III 13 d, 14 b.
MARX, K. — II 3 b, 4 a, III 18 b.
Materiais naturais — III 7.
Matérias-primas — III 4.
MAVERIK, L. — III 4 (n).
Mecanização — III 8 c, 9 a b c, 14 b (V. *máquinas).*
MENGER, K. — II 5 a.
Mercado — II 9 a.
— (formas)—II 11.
— (tipos) II 9 b.
— abstractos — II 9 b.
— concretos — II 9 b.
— de capitais — III 11 a c.
— de factores de produção — III 14 b.
— regionais — II 9 b.
— de trabalho — III 10 c; e factores institucionais — 10 d; e períodos de tempo — 10 d.
Mercado local — II 9 b.
— perfeito — II 9 c.
MERCILLON — II 20 c (n).
Micro-economia — III 1 c.
Minas — III 7 a b.
Minérios — III 7 a b.
Mínimo vital — III 10 b.
Móbiles do produtor — II 20 b (V. *objectivos do produtor).*
Mobilidade dos mercados—II 11 b; (trabalho) III 10 c.
Moeda — II (e valor) 8 a; (e direcção central) 8 b; III 5 b.
Monopólio — II 10 c; Modalidades — 11 a; viscoso c; 12 a b c, 17 a c, 19 a; de vendedor — V. *monopsónio).*
— de facto — II 19 a, III 15 e.
— legal — II 19 a, III 17 a.
— limitado — II 11 a.
— natural — II 19 a.
— no mercado do trabalho — III 10 d.
— perfeito de vendedor (preço) — II 19.
— quase-natural — II 19 a.
Monopsónio — II 11 a.
MORE, Tomás — II 11 a.
MORGENSTERN, O — II 20 c (n).
Mortalidade — III 10 a.
Motivo precaução — III 12 d.
Movimento da população—III 10 a.

N

Natalidade — III 10 a.
Natureza — II 4 a, III 4, *6*, 7.
Necessidades — II 1, 5, 7 b, 15 d.
Neo-liberalismo—II 10 a, III, 14 c, 15 b, 16 b (V. SHERMAN *Act).*
Neo-marginalismo — II 5, 6, 7.
NEUMANN, Von — II 20 c (n).
NOVE, A.—III 5 (n), 12 d (n.), 17 e (n.).

O

Objectivos do produtor — II 20 b (V. *lucro máximo; segurança).*
Oferta — II 9 c, 12 b c, *16;* e preço 16 b; *17*, 18 a.
— individual e global — II 16.
— (monopólio e concorrência) — 17 a c.
— de trabalho — III 8 a, *9 a, 10;* global — 10 a c; individual 10 b.
Oligopólio (modalidades)—II 11 a; III 14 b c.
— aberto—II 20 c.
— fechado — II 20 c.
— de vendedores — II 20 c.
— viscoso — II 20 c.
Opportunity cost — III 6 e.
Organização — II 20 c, III 8 c, 9 c;

(da empresa) 13 d; 14 b, 18 a c d.
— científica do trabalho — III 9 c.
— da empresa — V. *estruturas da empresa.*
— da produção — III 13 e segs.
— da produção agrícola — III 17 d e.
Órgãos de produção e controle na empresa — III 18 c.

P

Par-limite — II 9 c.
Paradoxo do Valor — II 5 a.
Parceria agrícola — III 17 d.
PARETO, V. — II 5 c.
Penosidade do trabalho — III 8 b.
Períodos de tempo — II 7 b, 15 f, 16 b, III 10 d.
PERROUX, F. — II 12 b (n.), II 12 c, III 17 e (n), 18 a (n.) c (n).
Pirâmides etárias — III 10 a.
PIROU, G. — II 1 a, 4 a, (n) b, 5 a (n), 9 c (n), 19 a (n), 20 b (n), III 15 c (n.).
Planeamento económico—III *12 c.*
— (na empresa) — III 18 c.
Planeta (firma) — II 20 b.
Planificação — II 5, 6, III 1 b (V. *direcção central, economia planificada).*
Plano global de produção — III 17 e.
— de investimentos — III 12 c.
Poder de aquisição — II 8 a.
— de compra — II 13 b.
Políticas de preços — III 16 c.
— de preços e quantidades — II 20 b.
Ponto óptimo—II 17 a c. (V. *proporção óptima).*
População — III 10 a.
— activa e inactiva — III 10 a.
— óptima — III 10 a.
Poupança — III 5 a, 12 a b *d.*
— (alta de preços) — III 12 b.
— fiscal — III 12 b d.
— forçada — III 12 b.
— individual — III 12 b.
— institucional — III 12 b d, 18 b.
— e investimento — III 12 b d.
— e juro — III 12 d.
— livre — III 12 b d.
Precaução — III 12 d.
Preço (Variações) II 14 b c, 15 e *18 d.*
Preço único — II 9 b c, 11 c, 19 b (V. *preços diferenciados, diferenciação de preços).*
Preços — II *8 a b, 9 e segs.,* (e oferta) 16 b, 18 a; em concorrência—18 b d; de monopólio perfeito de vendedor *1 a;* em oligopólio — 20; em economia planificada III 5 b (V. *política de preços).*
— de concorrência e de monopólio — II 19 c.
— de factores — III 3.
— fixos — II *8 b.*
Preferência pela liquidez—III 12d.
— revelada — II 5 c.
Previsão — V. *expectativas.*
Princípio de economia de meios — II 5 a.
Procura — II 8 a, 9 c, 13.
— de bens finais e intermediários — II 13 a.
— dos consumidores—13 a; *14, 15;* 18 a.
— de factores — III *3* a d.
— de factores de produção — III 14 b.
— individual e global — II 14, 15;

tipos de procura individual, 14 c d; global 14 d.
Produção — (e oferta) — II 16 a; III, 1 e segs. (V. *análise marginalista).*
— em sentido ec. e técnico — III 1 a e 5 b.
— agrícola — III 17 d e.
Produtividade — III 2 b, 3, 17 a.
— física — III 3 b, 17 e.
— marginal — II 5 b, III 3 a; (física), 3 b, 17 e; 3 c e; (da terra) 6 b; (do capital), 12 d.
— do trabalho — III 9 c.
Produtor autónomo (na agricultura) III 17 d.
— e vendedor — II 16 a.
Programação linear — III 3 e.
— da produção — III 3 e; em econ. planificada — 5 b.
Progresso técnico — III 9 b.
Propaganda — II 11 b.
Propensão para consumir — II 13 a b.
Proporção óptima — II 17 a *c*, III *3 a b c.*
Propriedade e gestão da empresa — III 18 a b.
— de produção — III 17 e.
— da terra — III 14 c, 17 d (V. *terra).*
Publicidade — II 9 b, 11 b.

R

Racionalidade económica — II 5 b, 14 d.
Raridade — II 5 b, III 1 a.
RAU, V. — II 9 b (n).
Receita marginal — III 3 c *d.*
— do monopolista (total, média, marginal) — II 1 a b.
Redução de custos — III 14 b, 15 b.
Reformismo marxista — III 18 b.
Relações de produção — III 9 a.
Renda de comprador — II 18 c.
— do monopolista — II 19 c.
— da terra — III 5 a, *6 b.*
— de vendedor — II 18 c.
Rendas — Absorção de — (em concorrência perfeita) — II 18 c.
— diferenciais — II 18 c, III 6 b, (espécies) — 13 d.
Rendimento — III 2 a, 11 a.
— do consumidor — II 15 c.
— marginal (produção) — III 3 d.
— nacional — III 1 c, 2 a.
— e poupança — III 12 d.
— da produção — III 2 a.
— real do consumidor — II 14 b c d.
Rendimentos decrescentes — III 3 b (V. *lei das proporções definidas).*
Rentabilidade — II 2 c, 15 b, 17 a e.
Repartição — III 13 d.
Reprodutividade líquida — III 10 a. (n).
RIBEIRO, J. T. — II 12 b (n.).
RICARDO, D. — II 3 a, III 6 a b.
Rigidez (da oferta de trabalho) — — III 9 a.
Rigidez da oferta — 16 d.
— da procura — II 15 b c *d* (V. *factores).*
Riqueza mineira — III 7 a b.
Risco — III 13 a.
ROBINSON, J. — II 11 a, 12 b c, 18 c (n), 19 c, III 13 d (n.).
RÖPKE, W. — III 17 c (n.).
ROTHSCHILD — II 20 c (n.).
RYAN — II 19 a (n.) 19 b (n.).

S

S = I — III 12 b d.
Salário — III 5 a, 10 b c d.
— mínimo — III 10 d.
Salários reais (aumento)—II 4 b.
Saldo fisiológico — III 10 a.
SAMUELSON, P. — II 5 c, 17 c (n.) 18 c (n.), 19 a (n.), III 3 b (n), 6 b (n.), 10 a (n.) b (n), d (n.), 12 d (n.).
Satélite (firma) — II 20 b.
SAUVY, A. — III 10 a.
SAY, J. B. — II 5 a, III 12 c, 13 a, 18 a.
SCHUMPETER, J. — II 1 a, 5 a (n) c, 11 a (n), III 12 a c, 18 a (n).
SCITOVSKY, T. — II 20 c.
Sector privado (na econ. planificada) — III 17 e.
Segurança (da empresa)—II 20 c, III 14 c, 18 a.
SELIGMAN, E. — II 10 a (n.) III 1 c (n.).
Serviços — III 1 a.
— públicos — III 17 a.
SHERMAN, A. — III 16 b.
Sherman Act — III 16 b.
Sindicalismo — III 10 d.
SISMONDI, S. — III 9 a.
Sistemas E.—II 2 a b, 8 b, III 1 b, 17 e; (evolução e convergência) 18 c.
SMITH, A. — II 3 a, 5 a, III 9 a, 12 a, 13 a, 13 d.
Sociedades:
— anónimas — III 13 c, 16 a, 18 a.
— de capitais — III 13 c, 18 b.
— em comandita — III 13 b.
— de pessoas — III 13 b.
Solidarismo — III 17 c.
Solo cultural — III 6 a b.
Sovkhoz — III 17 e.
Sovnarkhoz — III 17 e.
STACKELBERG, von — II 11 a, 12 b, 17 c (n.), 20 b.
STEINER, P.—III 18 d (n.).
STIGLER — II 11 a (n.), 12 c, 15 d (n), 15 f (n.) 16 b (n) 17 (c) (n) II 19 a, 19 c (n.).
STINNES, H. — III 16 d.
«Stocks» — II 16 b.
STRIGL, L. von — II 5 a (n.).
Subprodutos (aproveitamento) — III 14 b.
Substituição—II 12 a, 14 b, 15 d f, III 3 a.
SWIANEWICZ, S. — III 5 b (n.).

T

Tarifas — III 17 a.
Taxa de juro — III 12 d.
— marginal de substituição — II 5 c.
Taxas demográficas:
— de fecundidade — III 10 a (n.)
— de fertilidade — III 10 a (n.).
— de mortalidade — III 10 a.
— de natalidade — III 10 a.
TAYLOR — III 9 c.
Taylorismo — III 9 c.
Técnica — III 1 a; e dimensão — 14 c.
Teoria dos jogos — II 20 c.
Terra — III 4, 6 (V. *natureza).*
Tipos de mercado — II 9 b.
Trabalho — II 3 a b, III 2 b; (t. livre) 5 b, 8, 9, 10; (e produção) 8 a; (penosidade) 8 b.
— (espécies) — III 8 c.
— de direcção — III 8 c.
— de execução — III 8 c.
— intelectual — III 8 c.
— de invenção — III 8 c.
— manual — III 8 c.

Trabalho mecânico — III 8 c.
— muscular — III 8 c.
— de organização — III 8 c.
— qualificado — III 8 c.
— socialmente necessário—II 4 a.
Transformação da estrutura interna da empresa—III 18 a.
TRIFFIN, R. — II 12 c.
Troca — II 8 c (V. *valor de troca).*
Trusts — III 16 a *b* d.
— de fusão — III 16 b.

U

Unidade de preço — II 11 c, 18 c.
Unidades de produção—III 18 (V. *empresas, organização da produção).*
Uniformidade do produto—II 9 c, *10 b.*
Utensílios — III 4.
Utilidade — II 1 b; (cardinal ou ordinal) *5 c; 6, III* 1 a.
— marginal — II *5,* 14.

V

Valor — II *1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10* a.
— do capital — III 11 c.
— corrente — II 3 a.
— custo de produção—II *3, 4, 7* a *b*
— individual — II 2 b.
— natural — II 3 a.
— social — II 2 b.
— da terra — III 6 b.
— trabalho — II 3, 4.
— de troca — II 2 a, 8.
— de uso — II 2 a.
— utilidade — II 5, 6, *7 a b.*
Variações de preços — V. *preços (variações).*
VERNER, G. Veyret — III 10 a (n.).
VIGREUX — II 9 b (n.).
VIMONT, Cl — III 10 a (n).
Viscosidade — II 11 c (V. *imperfeições).*
VITO, F. — II 1 a, II 3 c (n.).
Voting trust — III 16 b.
Vitalidade demográfica — III 10 a (n.).
VUARIDEL, R. — II 5 c (n.).

W

WALRAS, L. — II 5 a, III 13 a.
WEBER — II 5 a.
WICKSELL, K. — II 7 a.
WIESER, Von — III 12 d.

ESTE LIVRO ACABOU DE SE IMPRIMIR NAS
OFICINAS GRÁFICAS DA «COIMBRA EDITORA,
-- LIMITADA», EM FEVEREIRO DE 1969 --